

65.049

14 74

**Міністерство освіти і науки України**  
**Прикарпатський національний університет**  
**імені Василя Стефаника**

***Моделювання***  
***регіональної економіки***

***№ 1(21)***

**Івано-Франківськ**  
**2013**

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника

*Моделювання*  
*регіональної економіки*

*№1(21)*

65.049  
М 74

799016

Моделювання регіональної економіки  
[Текст]: збірник наукових праць.  
2013 35.00

*22.05.2015*


79 90 16 ф.м.



НБ ПНУС



799016

Івано-Франківськ  
2013



Журнал зареєстровано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію серія KB №9226 від 4.10.2004р.

Згідно з постановою Президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р. збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки» внесено в перелік наукових фахових видань України з економічних наук

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
код 02125266  
**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА**  
**79 90 16**  
В. №

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. Благун І.С. (головний редактор),  
д.е.н., проф. Баланюк І.Ф., д.е.н., проф. Вовк В.М.,  
д.е.н., проф.Єлейко В.І., д.е.н., проф. Романюк М.Д.,  
к.е.н. Дмитришин Л.І (заступник головного редактора),  
д.е.н., проф. Ткаченко І.С., д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

Друкується за ухвалою Вченої ради Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. Протокол № 11 від «21» травня 2013р.

Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ: Плай, 2013.— № 1(21).— 515 с.

ISBN 966-640-157-6

©“Моделювання регіональної економіки”, 1/2013

УДК 658.5.011

Никифорчин І.В

### Моделювання оновлення способу виробництва малого інноваційного підприємства

*В статті проводиться моделювання оновлення способу виробництва малого інноваційного підприємства.*

*In the article the modeling method of the production updating small innovative enterprises.*

**Ключові слова:** виробництво, інноваційне підприємство, інновація.

**Вступ.** Для подолання кризових явищ в економіці важливим є утвердження інноваційної моделі розвитку. При ефективній інноваційній діяльності і раціональних затратах на неї підприємство поставляє на ринок продукцію, що користується попитом, покращує її якість, знижує затрати на її виробництво. Виходячи з світового досвіду, найбільш поширеною формою організації інноваційної діяльності є малий бізнес, який відрізняється мобільністю, конкурентним кліматом, сприйняттям нововведень.

**Постановка завдання** Процес становлення малого бізнесу, зокрема інноваційного, протікає в Україні повільними темпами, про що свідчать динаміка кількості малих підприємств, їх галузева структура та кількість зайнятих на таких підприємствах. Відповідно, актуальними є питання моделювання механізмів, що сприятимуть розвитку малих інноваційних підприємств.

Метою даної статті є побудова і дослідження моделі малого інноваційного підприємства, яке здійснює технологічне переоснащення, використовуючи внутрішні резерви та досягнення науково-технічного прогресу.

**Результати.** Поняття «інновація» в економічну науку було введено Йозефом Шумпетером, який розглядав інновацію як засіб подолання економічної кризи. На основі теорії довгих кон'юнктурних хвиль ділової активності він виявив можливість виводу виробничої системи із кризи, пов'язану не з ростом масштабів діяльності, скороченням витрат, тощо, а з зміною в процесі діяльності за рахунок створення і запровадження інновацій.

По Шумпетеру, за допомогою нововведень підприємство може використовувати нові конкурентні прийоми, які відрізняються від попередніх цінкових форм конкуренції.

Під нововведенням Шумпетер розумів «нові комбінації, зміни в розвитку». В своїй праці «Теорія економічного розвитку» він виділяє 5 видів нововведень ( термін інновація Шумпетер почав вживати пізніше).

- Введення нового продукту;
- введення нового методу виробництва;
- відкриття нового ринку;
- відкриття нового джерела сировини;
- введення нової організаційної структури в деякій галузі

промисловості.

Результати впровадження інновацій виражаються в збільшенні обсягів продаж, збільшенні фондоозброєності, зменшенні собівартості, тощо.

Для малих підприємств, як найбільш вразливих з фінансової і ресурсної сторони суб'єктів господарювання, важливим є пошук альтернативних способів діяльності, використання інновацій. Крім того, існують переваги малого бізнесу, які сприяють ширшому використанню інноваційного підходу. До цих переваг відносяться:

- гнучкість, динамізм, пристосування до мінливостей технологій;
- здатність оперативно створювати нову техніку і технології;
- оперативність в управлінні;
- малий період від прийняття рішень до їх реалізації;
- відкритість доступу та легкість входження до цього сектора економіки.

Таким чином, малі підприємства за своєю суттю є більш схильні до інновацій, ніж великі та середні. Ця якість малого бізнесу широко використовується за кордоном. Так, за даними американського дослідника І. Уотермана, американські малі інноваційні фірми виробляють приблизно в 4 рази більше інновацій на 1 долар витрат на дослідження і розробки порівняно із середніми фірмами, і в 24 рази більше, ніж великі фірми.

Основними ознаками науково-виробничої діяльності малого інноваційного підприємства є високий рівень науково-дослідних і

конструкторських робіт, значна частка наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах підприємства, високий освітній рівень персоналу, використання найновіших досягнень науково-технічного прогресу.

Розглянемо модель малого підприємства, яке виробляє один продукт, інвестуючи у розвиток частину доходу. Будемо вважати, що час  $t$  змінюється неперервно,  $t \in [0, T]$ , і застосовуватимемо наступні позначення:  $X(t)$  — валовий випуск малого підприємства на момент часу  $t$ ,  $L(t)$  — число працюючих;  $K(t)$  — виробничі фонди,  $C(t)$  — споживання,  $I(t)$  — капіталовкладення. Припустимо, що випуск у кожен момент часу визначається лінійно-однорідною виробничою функцією від двох змінних:  $X = F(K, L)$ .

Введемо наступні ендегенні змінні:

$\nu$  - річний темп приросту працюючих;

$\mu$  - норма амортизації ( частка основних виробничих фондів, що вибули за рік);

$\rho$  - норма накопичення.

Тоді розглянемо наступну модель малого підприємства:

$$X = F(K, L), I(t) = \rho X(t), C(t) = (1 - \rho)X(t).$$

Очевидно, що прибутки і видатки тотожно збігаються:

$$X(t) = I(t) + C(t).$$

Чисельність трудових ресурсів зростає експоненціально:

$$L = L_0 e^{\nu t}.$$

Динаміка зміни капіталовкладень задовольняє наступне диференціальне рівняння:

$$\frac{dK(t)}{dt} = -\mu K(t) + I(t), K(0) = K_0.$$

Оскільки за припущенням виробнича функція є лінійно-однорідною, то можна розглянути агреговану виробничу функцію залежності продуктивності праці  $x = \frac{X}{L}$  від відносного показника  $k = \frac{K}{L}$  - фондоозброєності:

$$x = \frac{F(K, L)}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right) = f(k). \text{ Позначимо:}$$

$$i(t) = \frac{I(t)}{L(t)} \text{ — питомі інвестиції (на одного зайнятого);}$$

$c(t) = \frac{C(t)}{L(t)}$  — невиробниче споживання на одного працюючого.

Модель малого підприємства в відносних показниках має вигляд:

$$\frac{dk(t)}{dt} = -(v + \mu)k(t) + \rho f(k(t)), \quad k(0) = k_0 = \frac{K_0}{L_0},$$

$$x(t) = f(k(t)), \quad i(t) = \rho f(k(t)), \quad c(t) = (1 - \rho)f(k(t)).$$

Кожен абсолютний чи відносний показник змінюється в часі, тому можна говорити про траєкторію системи в абсолютних чи відносних показниках. Траєкторію називають стаціонарною, якщо показники не змінюються в часі:

$$k(t) = k_0 = \text{const}, \quad x(t) = x_0 = \text{const}, \quad i(t) = i_0 = \text{const}, \quad c(t) = c_0 = \text{const}.$$

Неважно показати, що при деяких природних додаткових припущеннях існує деякий постійний рівень  $k_0$ , встановлення фондоозброєності на якому приводить до виходу на стаціонарну траєкторію.

Розглянемо модель фірми, що використовує досягнення науково-технічного прогресу для інноваційних рішень. НТП може проявлятися в еволюційній (поступовій) формі, або революційно — в формі масової зміни технології. В першому випадку його можна відобразити за допомогою виробничих функцій з «повільно дрейфуючим коефіцієнтом» [1].

Нехай технологія малого підприємства задається за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа  $X_t = A_0 K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$ , тоді функція  $f(k)$  має вигляд  $A_0 k^\alpha$ , і неважно показати, що стаціонарна траєкторія описується значеннями

$$k_0 = \left( \frac{A_0 \rho}{v + \mu} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, \quad x_0 = A_0 (k_0)^\alpha, \quad i_0 = \rho x_0, \quad c_0 = (1 - \rho)x_0.$$

Припустимо, що внаслідок інновації виробнича функція набуває вигляду  $X_t = A_1 K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$ , де  $A_1 > A_0$ , і різниця є мірою впливу НТП. Якщо ендегенні показники є однаковими для старого і нового способів виробництва, тобто  $v_0 = v_1 = v$ ,  $\mu_0 = \mu_1 = \mu$ ,  $\rho_0 = \rho_1 = \rho$ , то після переходу до нового способу виробництва і встановлення стаціонарного режиму отримаємо більші значення параметрів

$$k_1 = \left( \frac{A_1 \rho}{v + \mu} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, \quad x_1 = A_1 (k_1)^\alpha, \quad i_1 = \rho x_1, \quad c_1 = (1 - \rho)x_1.$$

Припустимо, що нововведення здійснюються за рахунок внутрішніх засобів, тобто за рахунок невикористаного фонду невиробничого споживання  $c_0$ . Якщо це споживання можна скоротити до розміру  $\bar{c} < c_0$ , то ресурси, що звільнилися, можна використовувати для реконструкції. Оскільки при використанні інвестицій існує певний лаг  $\tau$ , то інвестиції здійснюються в момент  $t - \tau$ , введення фондів в момент  $t$ . Загальний об'єм інвестицій дорівнює:  $L(c_0 - \bar{c})\tau$ , об'єм вкладень в новий спосіб  $V(t) = I(t - \tau)$ .

Оскільки старий спосіб уже вичерпав себе, то до початку реконструкції він уже знаходиться в стаціонарному режимі.

Перехідний період розпадається на три етапи.

1. Етап накопичення.

Накопичення відбувається за рахунок скорочення питомого споживання до мінімально допустимого. При цьому в старий спосіб ще нічого не вкладається, діє тільки старий спосіб

$$k(t) = k_0, \quad x(t) = x_0, \quad c(t) = \bar{c}, \quad i(t) = c_0 - \bar{c},$$

$$I(t) = (c_0 - \bar{c})L, \quad V(t) = 0.$$

2. Етап віддачі накопиченого.

На цьому етапі накопичення старого способу в новий починає давати віддачу, одночасно діють два способи. При цьому частина трудових ресурсів використовується для першого способу, частина для другого, тобто відбувається перерозподіл.

Нехай  $\theta_i = \frac{L_i}{L}$ ,  $i = 0, 1$  — частка зайнятих в  $i$ -му способі виробництва. Для повноцінного впровадження нового способу природно вимагати, щоб його стаціонарна фондоозброєність на перехідному періоді витримувалась на деякому рівні  $k_{01}$ , де  $k_0 \leq k_{01} \leq k_1$ . Тоді виробництво на цьому етапі задається рівностями:

$$k(t) = \theta_0 k_0 + \theta_1 k_1, \quad x(t) = \theta_0 x_0 + \theta_1 x_1, \quad c(t) = \theta_0 c_0 + \theta_1 c_1.$$

Фонди нового способу задовольняють диференціальне рівняння:

$$\frac{dK_1}{dt} = -(v + \mu)K_1 + \rho A_1 K_1^\alpha L_1^{1-\alpha} + (c - \bar{c})L, \quad K_1(\tau) = 0.$$

Якщо врахувати, що  $K_1 = k_1 L_1$ , то маємо рівняння:

$$\frac{dL_1}{dt} = -(v + \mu)L_1 + \rho A_1 k_1^\alpha L_1 + \frac{(c_0 - \bar{c})L}{k_{01}},$$

$$\text{або } \frac{dL_1}{dt} = bL_1 + m, \text{ де } b = (v + \mu) \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right], \quad m = \frac{(c_0 - \bar{c})L}{k_{01}}.$$

Рівняння має наступний розв'язок:

$$L_1(t) = \frac{m e^{b(t-\theta)} - 1}{b} = \frac{(c_0 - \bar{c})L(e^{b(t-\theta)} - 1)}{(v + \mu)k_{01} \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right]}.$$

Звідси частка ресурсів, зайнята в новому способі виробництва, дорівнює:

$$\theta_1(t) = \frac{(c_0 - \bar{c})(e^{b(t-\theta)} - 1)}{(v + \mu)k_{01} \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right]}.$$

Отже, частка нового способу в використанні трудових ресурсів експоненційно зростає.

Момент закінчення перехідного процесу  $T$  знайдемо з умови  $\theta_1(T) = 1$ , яка означає закінчення перетікання трудових ресурсів в новий спосіб.

Маємо рівняння:

$$\frac{(c_0 - \bar{c})(e^{b(t-\theta)} - 1)}{(v + \mu)k_{01} \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right]} = 1.$$

Розв'язком даного рівняння буде :

$$T = \tau + \frac{\ln \left[ \frac{1 + (v + \mu)k_{01} \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right]}{c_0 - \bar{c}} \right]}{(v + \mu) \left[ \left( \frac{k_1}{k_{01}} \right)^{1-\alpha} - 1 \right]}.$$

Дана рівність дає змогу проаналізувати час закінчення перехідного етапу, який залежить від ендогенних змінних. Якщо  $\tau < T < 2\tau$ , то має прискорений перехідний етап, якщо  $T \geq 2\tau$ , то маємо сповільнений перехідний процес.

### 3. Етап закінчення процесу.

При  $t > T$  повністю закінчено введення фондів нового способу за рахунок накопичення старого. Новий процес розвивається за рахунок власних інвестицій. Після повного витіснення старого способу з моменту  $t = T$  починається звичайний перехідний процес для нового способу від фондоозброєння  $k(t) = k_{01}$  до стаціонарного фондоозброєння  $k_1$ .

**Висновки.** Таким чином, дана модель дає змогу обрати стратегію стійкого розвитку малого підприємства між двома крайніми напрямками економічного розвитку: орієнтацію на прискорену технологічну модернізацію для завоювання в перспективі нових ринків і нарощення поточного розвитку з майбутнім технологічним відставанням. Параметрами вибору є відносне зниження частки доходу, виділеної для внутрішнього споживання, а також проміжне значення фондоозброєності для нового способу виробництва.

Серед можливих напрямків розвитку запропонованої моделі зазначимо такі: вплив залучення зовнішніх інвестицій і запозичень; врахування прискореної реалізації виведених з вжитку фондів; дослідження інших варіантів однорідних виробничих функцій.

### Література

1. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов.- М.:ЮНИТИ,1998.-240 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навчальний посібник.-К.: КНЕУ. 2003.-408 с.
3. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических измерений. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.-474 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития.- М.: Прогресс, 1982.- 455с.

Кондрат О.Б.

**Особливості підходів до аналізу господарства у вітчизняній економічній думці кін. XIX – поч. XX стт. П.Б.Струве, О.Д. Білімович, М.І.Туган-Барановський**

*У статті проаналізовано особливості підходів до аналізу господарства представників вітчизняної економічної думки кін. XIX – поч. XX стт. Зокрема П.Б. Струве, О.Д. Білімовича та М.І. Тугана- Барановського.*

*The paper analyzes the features of the approaches to the analysis of management representatives of the domestic economic thought and of XIX – beginning of XX ages. In particular P.B.Struve, O.D.Bilimovicha and M.I.Tugan-Baranovsky.*

**Ключові слова:** легальний марксизм, маржиналізм, економічний лібералізм, господарський устрій, спосіб господарювання.

**Вступ.** На рубежі XIX та XX століть вітчизняній науці був притаманний унікальний духовний та інтелектуальний клімат, який сприяв становленню плеяди вчених-економістів, мислителів, імена яких відомі всьому світу: С.М. Булгаков, М.І. Туган-Барановський, П.Б. Струве, О.Д. Білімович, К.Г. Воблий, М.І. Зібер, М.Х. Бунге, В.Я. Железнов, Є.С. Слуцький, І.І. Янжул та багато інших. Завдяки цим ученим економічна наука накопичила величезний інтелектуальний потенціал, що проявився в роботах їх наступників. Можна говорити про розквіт вітчизняної економічної думки в цей період.

З одного боку, розвиток економічної науки Укрїани в зазначений період відбувався у загальному руслі світової економічної науки. Нові економічні теорії, ідеї західної економічної науки освоювалися вітчизняними економістами, знаходили подальше продовження і розвиток. З іншого, можна говорити про специфічне становище українських вчених в історії світової економічної думки, що зумовлюється особливим, оригінальним і самобутнім характером вітчизняної економічної науки. Її самобутність виявлялася у вираженій практичній та соціальній спрямованості, але в той же час, вона була відгуком на процеси, що відбувалися у європейській науці.

Висвітлення реальної картини історії української економічної думки на тлі неупередженого аналізу із застосуванням методологічних досягнень сучасності дедалі більше цікавить істориків-економістів. Найбільшу увагу періоду кін. XIX – поч. XX ст. приділено такими вченими як В. Автономов, О. Аншин [6], М. Блаут [1], Л. Горкіна [2], С. Злупко, Л. Корнійчук [3], Н. Микшиєва.

**Постановка завдання.** Завдання даної статті полягає у дослідженні особливостей підходів до аналізу господарства у вітчизняній економічній думці кін. XIX – поч. XX стт. Зокрема в науковому доробку П.Б.Струве, О.Д. Білімовича, М.І.Туган-Барановського.

**Результати.** Специфічність економічної думки обраного нами періоду та її зв'язок з психологічними, філософськими, соціологічними та історичними дослідженнями зумовлював той факт, що в Російській імперії було мало економістів-теоретиків у вузькому, прийнятому на Заході, сенсі цього слова. Більше того, професійна підготовка економістів часто була відсутня, більшість економістів (наприклад С. Булгаков, М. Туган-Барановський, П. Струве, та ін.) отримали освіту на природничих або юридичних факультетах університетів. Найбільш здібні з них одразу після закінчення університетів направлялись для продовження навчання в закордонні університети, в основному в Німеччину, де знайомилися з новітніми розробками з політичної економії [5, с.43].

В другій половині XIX століття розвиток економічної теорії в Україні відбувався у сфері впливу та самобутньої інтерпретації на власному суспільно-економічному ґрунті класичної школи політичної економії, західно-європейських та російських соціалістичних вчень, у тому числі й марксизму.

У самому кінці XIX ст. і особливо на початку наступного століття вітчизняні економісти починають засвоювати нові ідеї західної науки, частково їх переймати. Цей процес відбувався на фоні і в зв'язку з посиленням критичного ставлення до марксизму. Разом з тим можна навести небагато прикладів, коли принцип маржиналізму приймається повністю, витісняючи марксизм. Тут можна назвати П. Струве, який намагався взагалі відмовитися від розгляду проблеми цінності як самостійної по відношенню до проблеми ціни. Він, зокрема, писав: «Те, що прийнято в сучасній літературі трактувати під заголовком «суб'єктивна цінність», є психологічний процес оцінки. Коли цей процес призводить до мінового акту, ми маємо перед собою явище ціни. Це

явище по суті і цікавить економістів. Поряд з ціною над нею, або під нею не існує ніякого іншого реального економічного явища» [10, с. 96].

Один із кращих спеціалістів з історії економічних вчень М. Туган-Барановський, характеризуючи основні тенденції та напрямки розвитку економічної думки у XIX ст., відзначав, що все більше увага економістів переноситься на соціальні явища, породжувані капіталізмом, на розв'язання питання «про причини стійкої бідності серед зростаючого багатства». Саме при відповіді на це питання, вважав вчений, політична економія й розпалась на три основні напрямки, представлені, по-перше, захисниками нерегульованого товарно-господарського ладу; по-друге, виразниками ідей соціалізму як антиподу першого; і, нарешті, третього, який «прагне зберегти товарно-господарський лад, пом'якшивши у той же час, шляхом посилення державного втручання в інтересах слабких, різкість класових антагонізмів» [12, с. 45].

Слід зазначити, що ні (1870-1944), ні М. Туган-Барановський (1865-1919), не змогли уникнути «повального» на той час захоплення марксизмом. Легальний марксизм, характерний для них, мав місце в розвитку російсько-української соціологічної думки кінця XIX - початку XX ст. Ця теоретична й ідеологічна течія стала своєрідним виразом ліберальної буржуазної думки. Буржуазний лібералізм в особі легального марксизму використовував цілий ряд марксистських ідей, переважно з економічної теорії Маркса, для обґрунтування історичної неминучості розвитку капіталізму на теренах Російської імперії.

У боротьбі проти ідеології народництва легальні марксистки, а серед них і П. Струве, обґрунтували об'єктивний і закономірний характер розвитку капіталістичного способу виробництва і пов'язаної з ним технічної, економічної і духовної культури, все це вони розглядали як прогресивний процес, а для доказу цього постійно вдавалися до марксистської теорії історичного процесу і марксистської термінології. У праці «Критичні нотатки до питання про економічний розвиток Росії» П. Струве, обґрунтовувалися положення про фундаментальний характер дії об'єктивних економічних законів. У зв'язку з цим описувалась неминучість розвитку капіталізму в усьому світі, у тому числі в Росії. Йшлося про розвиток капіталістичного ринку, конкуренції, технічної реорганізації виробництва, ролі в суспільстві нових соціальних груп, в тому числі класів, перш за все буржуазії і робітничого класу.

Великий фактичний матеріал аналізувався і узагальнювався Струве на основі марксистської методології. Він схилився до засад «об'єктивної науки» на

протизагубу суб'єктивному методу в соціології. Надалі в роботах П. Струве все більш виразно проявляються тенденції виправдання і свого роду апології капіталізму. Вчений вже не наполягає на відстоюваному ним раніше сположенні марксизму про неминучий перехід від капіталізму до соціалізму. Зникає і сифоричне захоплення марксизмом як великою і багатою змістом системою наукових поглядів. Навпаки, він все більш критично оцінює вчення Маркса, в тому числі його матеріалістичне розуміння історії та економічну теорію.

Свої філософсько-економічні погляди, П. Струве, дедалі частіше обґрунтовує за допомогою ідеалістичних концепцій, в душі сучасного йому неокантіанства, оголошує основними і керівним фактором в житті людей «історичні» духовні цінності і, перш за все, моральні, він стверджує, що прогрес суспільства цілком визначається розвитком культурних цінностей людства. П. Струве одним із перших зробив спробу привнести в марксизм ідеї неокантіанства.

Ключовими категоріями концепції П. Струве були такі поняття, як господарювання, господарство, ціна, ринок, приватна власність, економічна свобода. Під господарюванням Струве розуміє «певну діяльність людей, спрямовану на підтримку життя у всій повноті її проявів». Іншими словами, сутність господарювання полягає в набутті та використанні коштів для задоволення потреб [7, с. 4].

З категорією «господарювання» органічно пов'язане поняття господарства. Однак ці поняття, за Струве, аж ніяк не ідентичні, як це прийнято вважати. Під господарством вчений розуміє цільспрямовану (телеологічну) єдність господарювання. Суть поняття господарства утворюється за допомогою господарювання і його носія - господаря. Тільки одиначне домогосподарство Струве вважає «справжнім», суспільне ж господарство він називає «псевдогосподарським» - сукупністю «істинних господарств».

У реальному житті має місце певна множинність дотичних одиначних господарств, що протистоять одне одному. Подібний атомістичний підхід призводить Струве до проблеми способів взаємодії таких господарств і їх інтерації в одне ціле. Це він вважав головним завданням економічної теорії, що полягає в «усвідомленні принципів, які впливають із суті господарської діяльності та визначають життя окремих господарств, а також у з'ясуванні тих явищ, які впливають із співіснування та взаємодії таких господарських



одиниць і об'єктивно обумовлюються наслідком їх взаємодії незалежно від свідомості і волі як господарюючих суб'єктів, так і будь-якого іншого суб'єкта вищого порядку (держави і т. п.) [8, с. 364].

Способи співіснування господарств, згідно П. Струве, цілком визначаються способами організації суспільства як співжиття або співіснування людей. Вчений чітко визначає прямі і зворотні зв'язки: господарство є важливою стороною багатолікого громадського життя, що впливає на всі інші сторони і тим самим на весь суспільний лад, і навпаки, та чи інша форма громадського устрою сама впливає на господарювання, надаючи йому того чи іншого способу організації.

П. Струве розмежовує наступні способи за якими будь-яка група людей (ціле) може бути утворена з окремих індивідуумів (частин).

1. Проста сукупність людей, що живуть спільно, але незалежно один від одного. Це - сукупність людей, але ще не суспільство.

2. Система людей. Це група людей, які не тільки живуть спільно, але, й крім того, пов'язані сіспільними зв'язками, впливають один на одного, а отже, живуть координовано. Така система людей і є суспільством.

3. Єдність людей. Це група людей, в якій, крім взаємопов'язаності окремих членів, притаманній системі, існує і єдиний керівний центр, тобто єдина воля. Ця воля формує певні цілі і підпорядковує ним всіх членів групи. Тому така єдність людей являє собою не тільки координацію, а й субординацію.

П. Струве, поглиблюючи свою характеристику системи та людства стверджує, що і для соціології, і для економічної теорії немає більшої відмінності, ніж відмінність між цими двома основними формами. Оскільки, система людей не має єдиної волі, таке суспільство навіть метафорично не можна називати «суб'єктом». Навпаки, єдність людей, завдяки наявності єдиної волі, є суспільством, якому притаманна телеологічність. На відміну від системного типу загального устрою тут суспільство безпосередньо впливає на особистість.

Звичайно, Струве прекрасно розумів певну умовність своєї схеми, зазначаючи, що ці форми організації є лише «стилізовані ідеальні типи», насправді ж існує багато перехідних форм. Але розрізняти ці типові форми дуже важливо, так як кожній із них відповідає особливий господарський устрій [7, с. 14-15].

Простій сукупності людей відповідають господарства, що існують поряд, проте не залежать одне від одного. Це сукупність ізольованих натуральних господарств, що не утворюють в сумі суспільного господарства. Системі людей відповідає система самостійних господарств, які взаємодіють між собою шляхом вільного ринкового обміну, що передбачає існування особистої свободи, приватної власності, автономії окремих господарств та професійної диференціації особистості. Єдності людей відповідає повністю соціалізоване господарство, що передбачає скасування приватної власності, підпорядкування окремих господарюючих суб'єктів єдиній волі, авторитарний примусовий обмін.

П. Струве вважає найбільш ефективною формою співіснування одиничних господарств - систему взаємодіючих господарств. Ця система, заснована на перерахованих принципах, на думку вченого відповідає, спрощеному грошово-ціновому («вторинному») господарюванню, тоді як «первинному» господарюванню відповідає проста сукупність господарств первісного суспільства і єдність господарств, яку він ще називає «суспільством-господарством», властивим соціалістичному устрою.

Порівнюючи «первинне» і «вторинне» господарювання, П. Струве робить висновок, згідно з яким тільки у «вторинному», господарюванні існує «вічний двигун» соціально-економічного та культурного прогресу суспільства. Було б, однак, помилкою зараховувати П. Струве до табору ортодоксальних лібералів західного типу. Сам автор називав своє трактування «ліберально-консервативним», що означало поєднання двох основоположних ідей - свободи і влади. Будучи лібералом, Струве завжди залишався державником і консерватором, прибічником традиційної для вітчизняної економічної думки ідеї активної участі суспільства в господарському житті, яке не руйнує приватної ініціативи та ринкових інститутів, а, навпаки, створює для розвитку останніх необхідне середовище відповідно.

Серед авторів періоду, що розглядається нами, яким належить особливе місце в історії економічної думки, необхідно виділити постать О.Д. Білімовича. Йому належить порівняльний аналіз двох способів господарювання, один з яких заснований виключно на принципі господарської свободи і ринкових відносин, а інший - на принципі централізму і державних впливів на економіку. Віддаючи належне першому, тобто ліберальному способу господарювання, який виконав в епоху становлення капіталізму свою історичну місію, вчений

зазначав, що ліберальне господарство призвело до нечуваного прогресу техніки, технології, транспорту, торгівлі і тощо. Але, говорячи про історичну місію конкурентно-ринкового механізму господарювання, Білімович на відміну від російських радикалів був далекий від захоплення ним, оскільки чітко бачив і його вразливі сторони.

Конкурентна боротьба між людьми призводить до надмірного захоплення особистим інтересом, невтомної гонитви за прибутком, що захоплюють особистість без залишку. «Люди перетворені в сипкий пісок ...На ринку немає перепони взаємній боротьбі, немає місця слабкому» [1, с. 93].

За О. Білімовичем, з нерегульованої і необмеженої свободи приватної власності виростає надмірна соціальна нерівність, яка в решті решт перешкоджає подальшому зростанню продуктивності господарства. Концентрація капіталів, особливо в руках монополістів, призводить до використання приватної власності на шкоду суспільству, і перш за все - його менш захищеним верствам. Проте ще більш скептично Білімович оцінював також і систему господарювання.

Централізована система господарювання, на думку вченого, непродуктивна перш за все тому, що ціни різних видів праці, різних речових факторів виробництва і, нарешті, споживчих благ встановлюються централізовано. Якщо навіть окремі господарські одиниці купують товари і продають їх один одному, то це не справжня купівля-продаж і несправжні ціни. Вони носять формальний розрахунковий характер, оскільки не є результатом ринкової боротьби. Отже, і гроші, що обслуговують ці акти купівлі-продажу, є фіктивними грошима, які виконують рахункову функцію, і не виражають співвідношення сил на ринку. В інтегральному планово-централізованому господарстві держава є єдиним і всесильним монополістом, але з втратою механізму вільного ціноутворення, принципу витрат виробництва втрачається і апарат, який при всіх своїх недоліках все ж допомагає вибирати потрібний склад і доцільні способи виробництва.

Таким чином, на думку Білімовича, ні система економічного лібералізму в її чистому вигляді (*laissez faire*), ні тим більше система централізованого жорсткого директивного планування, не є ефективними. Тому вчений пропонує шлях формування змішаного способу господарювання який вбирає в себе як принцип свободи і притаманний йому механізм ринкових сил,

так і принцип централізму, що передбачає коригуючий вплив на господарство з боку держави.

О. Білімович виступав проти як необмеженого одержавлення економіки, так і необмеженого лібералізму. Він ставив питання про «міру» свободи і «міру» держави.

Особливу цікавість для нашого дослідження становить спадщина видатного українського економіста М.І. Туган-Барановського у творчості якого з'явилися відображення специфічні риси економічної науки відповідного періоду, насамперед універсалізм. М.І. Туган-Барановський поєднав у собі вченого-економіста і соціального філософа, стурбованого проблемою побудови нового суспільства, яке б відповідало, означеному нами вище, кантіанському принципу. Як вчений-економіст він прагнув пізнати об'єктивні закони капіталістичної економіки і зробив чимало в таких областях, як теорія цінності, ринків і криз, історія народного господарства та економічної думки. Разом з тим він не тільки визнавав неминучість етичної зумовленості політичної економії, а й керувався моральним критерієм при розробці найважливіших понять політекономії.

Для Туган-Барановського єдиною прийнятним моральним критерієм був принцип рівноцінності людської особистості. Він вважав кантіанське вчення про етичний ідеал величезним досягненням суспільної думки Нового часу, вважав, що цей принцип є центральною ідеєю сучасної етичної свідомості і є загальнообов'язковим. Саме загальновизнаність етичного ідеалу може служити гарантією об'єктивності (критерій якої, зауважимо, він не формулює), і в цьому випадку обидві частини політекономії - практична і теоретична - виявляються внутрішньо пов'язаними. На думку Туган-Барановського, тільки цей принцип і може стати єдиною точкою зору на господарство, що дозволяє, як він писав, піднятися над протилежністю інтересів, в тому числі і класових, що неминуче відбиваються і на економічній теорії [6, с. 42].

Безпосереднім результатом утвердження цього принципу стала можливість об'єднання теорії граничної корисності та трудової теорії вартості. Туган-Барановський вважав, що визнання праці основою вартості, можливість порівняння всіх видів праці та їх об'єднання в поняття суспільної праці і є визнанням верховної цінності людської особистості. «У процесі виробництва беруть участь не тільки людина, але і засоби виробництва. Чому ж ми розглядаємо весь продукт як створений лише людською працею? Чому ж ми

визнаємо тільки праця людини активним діячем виробництва? І чому, з іншого боку, ми прирівнюємо в цьому відношенні між собою всі види праці без різниці? Чому ми вважаємо всі види праці людини порівнянними між собою і з'єднуємо їх в одну загальну масу, одне загальне поняття суспільної праці? Без сумніву, тому, що ми мовчазно виходимо з керівної етичної ідеї політекономії - верховної цінності, і тому рівноцінності людської особистості» [11, с. 63-64].

З іншого боку, саме людина визначає суб'єктивну корисність даного блага, воно стає цінним не само по собі, а в оцінці людини. Важливим моментом в міркуваннях вченого було твердження, що суб'єктивна цінність блага залежить від його кількості, а воно в свою чергу для вільно відтворюваних товарів - від обсягу затраченої праці. Тут і виявляється можливість поєднання двох моментів: об'єктивного і суб'єктивного.

Туган-Барановський не обмежився констатацією цього факту, а сформулював теорему, яка встановлює кількісні співвідношення трудових витрат і цінності при оптимальному розподілі ресурсів. «Якщо виробництво керується основним господарським принципом - прагненням до досягнення з найменшою витратою найбільшої користі, - то відносини граничних корисностей вільно вироблених продуктів і їх трудових вартостей рівні» 14. Це твердження було висловлено в статті «Вчення про граничну корисність господарських благ як причина їхньої цінності» [12, с. 86].

Вклад Туган-Барановського у власне економічну теорію пов'язаний з розробкою проблем реалізації, циклів і криз, грошей. Проблеми циклів присвячена його перша велика робота - «Періодичні промислові кризи» (1894), в якій, спираючись на статистичний матеріал з історії промислових криз в Англії і критичний аналіз попередніх теорій ринку, вчений запропонував вирішення проблеми реалізації для випадку розширеного виробництва і пояснення періодичності криз і механізму циклів.

Сьогодні можна сказати, що модель Туган-Барановського була першою і найоригінальнішою з цілої плеяди моделей циклу, в основі яких лежало співвідношення між заощадженнями та інвестиціями, серед прихильників яких найбільш значними були Шпітгоф, Бунятян, Кассель і Кейнс [6, с.45]. Що ж до теоретичних новацій при дослідженні циклу, то слід зазначити, що Туган-Барановський, по суті, спробував поєднати макроекономічний (агрегатний) підхід зі структурним, і значення цієї спроби для економічної теорії важко переоцінити.

Як і для багатьох вітчизняних економістів аналізованого нами періоду, питання щодо перспектив капіталізму мало для Туган-Барановського особливий інтерес. Відповідь на це питання він шукав у теорії циклів і криз і в теорії вартості. Він критикував капіталізм із соціально-моральних позицій. Основне протиріччя капіталізму складалося, на думку Туган-Барановського, в тому, що капіталізм, перетворюючи людську особистість в засіб, в раба речей, у той же час веде до поширення і зміцнення суспільно-моральної свідомості, яка визнає особистість верховною цінністю суспільного життя.

Оскільки соціалізм представляє складну систему і передбачає різні поєднання способів організації, ставлення до різних типів соціалізму визначається виходячи з морального ідеалу. Беручи за основу морального імперативу кантіанський принцип, Туган-Барановський прийшов до визнання свободи особистості, а не рівності, як стверджували в той період більшість соціалістів, найважливішою соціальною цінністю. З цієї точки зору Туган-Барановський підійшов до оцінки різних в залежності від ступеня централізації типів соціалізму. Він вважав, що централізація сприяє множенню суспільного багатства, оскільки дозволяє підпорядкувати виробництво плану. Принципи побудови плану, які висував вчений ґрунтувалися на інтеграції теорії граничної корисності та трудової теорії вартості. З метою досягти максимуму суспільної корисності він пропонував визначати обсяги виробництва товарів виходячи з умови пропорційності їх граничних корисностей трудовим затратам.

М.І. Туган-Барановський блискуче здійснив глибокий порівняльний аналіз різних політекономічних шкіл та соціалістичних учень. Вчений розкрив неперехідне значення маржиналізму, представленого австрійською, англійською та іншими його школами, для подальшого розвитку економічної теорії. Велике значення має його спроба синтезувати теорію трудової вартості та теорію граничної корисності. [3, с. 42].

**Висновки.** Проведений аналіз дає змогу зробити наступні висновки:

1. Межу XIX - XX стт. можна позначити як період підйому вітчизняної економічної науки. Це пов'язано з бурхливим господарським розвитком, що стимулювало дослідження як в прикладних областях економічної науки, так і в сфері теоретичних питань політекономії, включаючи проблеми методології, економічної етики, історії економічних вчень тощо.

2. Важливою рисою вітчизняної економічної науки даного періоду була її своєрідна універсальність. Соціально-економічні проблеми розглядалися в руслі проблем філософських, соціологічних, історичних та релігійних.

3. Період кінця XIX — початку XX ст. відзначається різноманітністю течій і напрямів, багатством економічних ідей та визначними здобутками, що не тільки піднесли вітчизняну економічну думку у ці роки на рівень світової, передусім західноєвропейської, економічної науки, а й вагомо збагатили останню.

4. Посиленню уваги вітчизняних економістів до суспільного та історичного аспектів у трактуванні економічних явищ та законів значною мірою сприяв вплив економічної теорії марксизму.

### Література

1. Білімович О. Д. Введення в економічну науку. - Белград, 1936.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. - М.: Дело ЛТД, 1994. - 720 с.
3. Горкіна Л.П. Нариси з історії політичної економії в Україні. - Київ, "Наукова думка", 1994
4. Історія економічних учень : Навчальний посібник / Корнійчук Л.Я., Татаренко Н.О., Поручник А.М. - К.: КНЕУ, 1999.- 562 с.
5. . Из глубины: Сб. статей о русской революции / Аскольдов С.А., Бердяев Н.А., Булгаков С.Н. и др. - М.: Изд-во Московского университета, 1990.- 298 с.
6. История экономических учений / В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашёвой. - М.: ИНФРА - М, 2001. - 784 с.
7. Струве П. Господарювання, господарство, суспільство // Економічний вестник. - Прага, 1924. - Т 2.
8. Струве П. Б. До критики деяких основних проблем і положень політичної економії // Життя. 1900. № 3. С. 364.
9. Струве П. К вопросу о рынках при капиталистическом производстве (по поводу книги Булгакова и ст. Ильина) // Научное обозрение. 1899. № 1. С. 46-64
10. Струве П. Хозяйство и цена. М., 1916

11. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. - М.: РОССПЕН, 1998. - с.
12. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. - СПб., 1905

### Управління стратегічними змінами у розвитку туризму

*У статті досліджено теоретико-методологічні основи формування стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств та напрямків підвищення їх ефективності.*

*The theoretical and methodological bases of strategies forming of tourist enterprises financial activity and directions of increase of their efficiency are explored in the article.*

**Ключові слова:** стратегія, фінансова діяльність, туризм, туристичне підприємство, туристичний продукт

**Вступ.** Діяльність туристичних підприємств в сучасних ринкових умовах господарювання характеризується певними особливостями, а саме: нестабільністю функціонування, непропорційним розвитком виїзного та в'їзного туризму, нерегламентованим та недостатньо контрольованим використанням туристичних ресурсів, низьким рівнем реального платоспроможного попиту населення, недостатньо розвинутою туристичною інфраструктурою, недосконалим правовим полем господарювання підприємств і розвитку підприємницької активності, недосконалістю і періодичною реструктуризацією організаційних структур управління суб'єктами господарювання в туризмі, відсутністю узгодженої програми дій відомств в основних сегментах туристичної індустрії, податковим тиском та відсутністю реальної фінансової підтримки з боку держави щодо підвищення іміджу та активізації просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку тощо. Достатньо важливими, у функціонуванні туристичних підприємств у сучасних економічних умовах, залишаються також питання щодо забезпечення ефективного управління обсягами діяльності, фінансово-інвестиційного їх забезпечення, управління якістю та узгодження цих параметрів з ціновими характеристиками туристичного продукту, формування ефективних мотиваційних механізмів реалізації адекватної системи стратегічних змін, реалізації відповідних стратегій у фінансовій діяльності тощо.

Таким чином, враховуючи високу динамічність та рівень невизначеності зовнішнього середовища туристичного ринку, підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств в сучасних економічних умовах потребує належного управління стратегічними змінами в туризмі, що можна реалізувати за допомогою формування відповідних стратегій.

Дослідженням проблем функціонування туристичних підприємств, знімались ряд вчених, серед яких: О. Амоша, М. Багров, І. Бережна, В. Гаворецький, Г. Голембський, П. Гудзь, А. Дембський, М. Долішній, В. Євдокименко, А. Єфремов, Н. Конішева, А. Корнак, В. Кравців, З. Кручек, Л. Мизуркевич, В. Мамутов, А. Новаковська, М. Орлович, В. Павлов, А. Панасюк, О. Рогалевський, В. Руденко, Д. Стеченко, І. Твердохлебов, О. Шаблій, Л. Шевчук, Р. Балашова, І. Школа, Т. Ткаченко, С. Мельниченко, М. Бойко, А. Мазаракі, О. Любіцева та ін. Значні дослідження щодо проблем формування фінансових стратегій провели наступні вітчизняні вчені, а саме: І. Бланк, Г. Блакита, Г. Ситник, О. Корольова-Казанська, І. Ганечко, А. Семенов, О. Єронутова, Т. Перекрест, А. Линенко, Д. Кучерук, Ю. Чентуков, Г. Верстенникова та ін. Певні дослідження щодо проблем формування стратегій розвитку туристичних підприємств здійснили також вчені: М. Бойко, О. Спориш, М. Борушак.

Проте, на сьогодні концептуальні основи функціонування туристичних підприємств, і зокрема, формування стратегій їх фінансової діяльності є суперечливими, імплементація методичного забезпечення системи стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств розроблена недостатньо. Це не дозволяє на практиці здійснювати цілеспрямоване фінансове планування розвитку туристичних підприємств та формування відповідних стратегій фінансової діяльності.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розробка теоретико-методологічних основ щодо формування стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств та формування напрямків підвищення їх ефективності.

**Результати.** Функціонування туристичних підприємств, як й інших будь-яких господарських одиниць, ґрунтується на принципах підприємницької діяльності, які сформульовано в Господарському кодексі України. Відносини у сфері господарювання (господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські), учасниками яких є туристичні підприємства,

регулюються Конституцією України, кодексами та законами України, нормативно-правовими актами Президента України Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також іншими нормативними актами.

Види та організаційні форми, організаційна структура, управління, майно, господарські відносини підприємства з іншими підприємствами, організаціями, громадянами, зовнішньоекономічна діяльність, соціальна діяльність туристичних підприємств відповідають статтям 63-69 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV.

Нормативно-правова база туристичної діяльності регулюється як основним, так і спеціальним законодавством. З метою покращення ситуації у туристичній галузі було розроблено та прийнято Закон України „Про туризм” (введено в дію Постановою Верховної Ради України від 15 вересня 1995 року № 325/95-ВР), Указ Президента України „Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року” (від 10 серпня 1999 р. № 973), Указ Президента України „Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні” (від 21 лютого 2007 р. № 136), Постанову Верховної Ради України «Про внесення змін до Закону України „Про туризм”» (від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV), Постанову Кабінету Міністрів України „Про затвердження державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки” (від 29 квітня 2002 р. № 583), Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про затвердження плану заходів з підготовки та проведення у 2008 році Року туризму і курортів в Україні” (від 17.10.07 № 884-р). Ці нормативні документи накреслили основні напрями та перспективи розвитку туристичної сфери України.

Правову базу діяльності туристичної галузі закладено Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282-XV [1], який є основоположним законодавчим актом і визначає основні правові, організаційні, освітні та соціально-економічні способи реалізації державної політики в туристичній галузі. Крім того, цей закон створює умови для стимулювання ділової активності суб'єктів туристичного підприємництва, забезпечує оптимальний рівень державного регулювання процесу розвитку вітчизняного туризму. Він також є правовою основою для розробки цілого комплексу галузевих нормативно - інструктивних документів, які регулюють туристичну діяльність.

Так, цей Закон спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей. Він встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів та регулює відносини, пов'язані з організацією і здійсненням туризму на території України. У цьому Законі визначено терміни «туризм», «турист», «туристичний продукт», «супутні туристичні послуги та товари», «характерні туристичні послуги та товари», «просування туристичного продукту», «місце продажу (реалізації) туристичних послуг», «місце надання туристичних послуг» тощо [2].

Функціонування туристичних підприємств в сучасних умовах ґрунтується на підтримці відповідної державної політики в галузі туризму щодо:

- створення сприятливих умов для розвитку активних видів туризму;
- будівництво нових, реконструкція та модернізація діючих об'єктів туризму;
- організація виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції для забезпечення потреб туристів і відпочиваючих у високоякісних продуктах харчування;
- забезпечення внутрішньої конвертованості туристичних послуг шляхом підвищення їх якості та розширення асортименту, поліпшення умов обслуговування туристів;
- залучення коштів підприємницьких структур, суб'єктів туристичної діяльності для розвитку інфраструктури (шляхи, пункти пропуску, системи водопостачання та каналізації, зв'язок, служби сервісу);
- проведення науково-дослідних, проектних і пошукових робіт з актуальних проблем розвитку рекреаційно-туристичних господарств, використання природного та історико-культурного потенціалу України, формування геоінформаційної системи «Туризм в Україні»;
- вирішення питання щодо відкриття представництв із туризму за кордоном;
- проведення до початку туристичного сезону обстеження існуючих об'єктів дорожнього сервісу на туристичних маршрутах із метою створення безпечних умов щодо транспортного обслуговування туристів;
- удосконалення організації страхування співвітчизників, які подорожують територією України та за її межами;
- формування наукового центру розвитку туризму.

Для динамічного розвитку туристичної індустрії та інтеграції у світовий туристичний простір, створення організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки уряд спрямовує свою політику на: державне сприяння розвитку внутрішнього та іноземного (в'їзного) туризму; прискорену приватизацію об'єктів туристичної галузі; забезпечення раціонального використання та відновлення природного та історико-культурного середовища; спрощення згідно з міжнародною практикою візових, митних і прикордонних формальностей.

Таким чином, аналіз робіт [1-4] дозволив встановити найбільш поширену в теорії та практиці туристичної діяльності дефініцію поняття туристичного підприємства як самостійного суб'єкту господарювання в туристичній галузі, створеного компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами, як конкурентоспроможна підприємницька структура для задоволення суспільних потреб у туристичних послугах шляхом здійснення туристичної діяльності згідно із об'єктивними законами суспільного, економічного та державного розвитку та в порядку, передбаченому кодексами та законами України.

Професор Школа І.М. зазначає, що туристичні підприємства - це виробничі підприємства різних форм власності (державні, приватні, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства тощо), які виробляють туристичні товари і послуги для громадян. Усі туристичні підприємства є частинами туристичної індустрії, яка виробляє товари та послуги. Туристичний бізнес може бути представлений різними формами - від індивідуальних туристичних підприємств до туристичних компаній і різноманітних форм їх об'єднань. Туристичне підприємство вирішує, які товари і послуги повинні бути продані, в яких місцях мають бути розташовані туристичні фірми, та інші більші й менші проблеми. Як і будь-який вид бізнесу, туристичний бізнес має головну мету - отримання прибутку, який повинен зростати протягом довготривалого терміну. Головна мета, що визначає зміст існування і функціонування туристичного підприємства, полягає в наданні реальних туристичних послуг при одночасному забезпеченні фінансової стійкості, відповідного рівня динаміки й позитивних фінансових результатів [3].

На думку професора Ткаченко Т.І. на стабільність бізнесу туристичних підприємств суттєво впливає вибір ефективних стратегій, які є одним із визначальних факторів, стратегічного розвитку, зумовленого відповідною

трансформацією зовнішнього середовища. Актуальність таких змін пов'язана з об'єктивними сучасними процесами, що визначають перспективи розвитку ринку.

Стратегічні зміни як - основний конструктивний зміст будь-якої стратегії є головними носіями нової якості в ході розвитку організації і являють собою ключовий об'єкт управління у процесі реалізації кожної функціональної та спеціалізованої, а також корпоративної стратегії в цілому. Стратегічні зміни обумовлюють перехід підприємства з одного стратегічного стану в інший. Стратегічний розвиток підприємств полягає в зміні якості його діяльності в результаті ланцюга таких послідовних переходів, відображаючи безперервність трансформацій. При чому ефективний стратегічний розвиток підприємства характеризується тим, що в ході постійного переходу від одного стану до іншого відбувається поліпшення його якості, забезпечується стійкий розвиток [4].

Аналіз розвитку туристичного бізнесу в світі свідчить про загострення конкуренції й адекватну реакцію підприємств на ці явища. Конкуренція обумовлює процеси концентрації капіталу шляхом формування власного капіталу або злиття з іншими підприємствами, відомими торговими марками, об'єднання підприємств різних видів діяльності, зростання кількості транснаціональних корпорацій.

Відповідно до тенденцій теорії та практики стратегічного управління у системі стратегій розвитку туристичних підприємств пріоритетними на сучасному етапі є стратегії інтеграції, концентрації, диверсифікації та забезпечення конкурентних переваг.

Актуальні стратегії розвитку підприємств, які характерні для різних галузей економіки та ринку розвинених країн, не завжди притаманні суб'єктам туристичної діяльності окремих країн. Так, стратегії інтеграції та концентрації пов'язані, як правило, з вертикальним і горизонтальним їх зростанням за рахунок процедур злиття і поглинання підприємств. У вітчизняному туризмі це може бути характерним для мікропідприємств і в окремих регіонах, але до певної межі через обмеження туристичної інфраструктури.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі на вітчизняному ринку туристичних послуг функціонують підприємства переважно малі за розміром. Створення великих підприємств-посередників у туристичній галузі взагалі не є

характерним явищем. Незважаючи на зростання конкуренції на вітчизняному ринку туристичних послуг, рівень її значно відстає від світового, а це є визначальним фактором процесів концентрації та інтеграції. Тому у вітчизняних умовах переважаючими у розвитку підприємств можуть бути стратегії конкуренції (низьких витрат), стратегії диверсифікації туристичного продукту та діяльності за видами та регіональними напрямками.

На відміну від туристичних на ринку готельних послуг України спостерігаються тенденції інтеграції та концентрації, пов'язані з проникненням іноземного капіталу та загостренням конкуренції. Готельний бізнес невіддільний від туристського потоку, що забезпечує завантаженість засобів розміщення. Пряма вертикальна інтеграція в готельному господарстві має здійснюватися у напрямі створення організаційних структур холдингового типу, концернів у формі стратегічних альянсів тощо. Насамперед необхідно розглядати можливості співробітництва зі туристичними підприємствами. Якщо ініціатором інтеграції є готельне підприємство зі стійкою фінансовою позицією та відомою торговою маркою (сильним брендом), а туристичне підприємство входить до його складу як дочірня структура, інтеграція має модифікацію прямої дії. У випадку, коли туристичне підприємство контролює цей технологічний ланцюг гостинності та готельне підприємство входить до його структури, розвивається зворотна вертикальна інтеграція.

Диверсифікацію у готельному господарстві доцільно здійснювати у формі концентричної в напрямках поглиблення співробітництва з іншими складовими інфраструктури індустрії гостинності: туристичними агентствами, екскурсійними бюро, страховими компаніями, торговельними підприємствами, рекламними агентствами, спортивними закладами, транспортною сферою та ін. Диверсифікація у готельному господарстві є обґрунтованою (особливо, якщо можливості інтенсивного зростання в межах господарства вичерпані внаслідок дефіциту платоспроможного попиту та низького рівня завантаження готелів) і може виконувати функцію забезпечення сталого розвитку.

Система стратегічних змін має бути досить гнучкою й адекватною до зовнішнього середовища підприємства. При цьому стратегічні перетворення повинні мати здатність не тільки адаптуватися до змін цього середовища як до загроз, але й уміти їх ефективно використовувати як нові можливості для досягнення успіху в бізнесі.

У процесі управління стратегічними змінами в туризмі на сучасному етапі необхідно враховувати високу динамічність і ступінь невизначеності зовнішнього середовища, різну масштабність об'єктів управління і високий рівень диференціації видів економічної діяльності в туристичній індустрії, змістовну багатогранність видів туристської діяльності та слабкі стартові позиції входження вітчизняних підприємств на світовий туристичний ринок.

Сталого розвитку туризму можна досягти різними шляхами. Багатоваріантність напрямів і методів досягнення певного результату є передумовою вибору оптимального його значення і нерозривно пов'язана із дотриманням певних принципів у процесі вироблення стратегій управління і забезпечення сталого розвитку такого складного об'єкта, яким є туризм. До них належать: оптимальність та наукова обґрунтованість, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, конструктивність, послідовність і наступництво [4].

Туризм як соціально-економічне явище все більше набирає всіх ознак самостійної галузі національної економіки. По-перше, його суб'єктами є досить однорідні за призначенням і технологією виробництва товарів і послуг підприємства (туристичні бази, готелі, фірми, транспорт, зв'язок тощо). По-друге, поступово вдосконалюється система управління туризмом, логічним завершенням якої сьогодні є Державна туристична адміністрація України. І, по-третє, незважаючи на значну диверсифікацію, у туристичній індустрії створюється однорідна за цільовим призначенням продукція [5].

**Висновки.** Таким чином, удосконалення процесів стабільного та ефективного функціонування туристичних підприємств і формування обґрунтованих стратегій з врахуванням невизначеності зовнішнього середовища повинно базуватися на розробці системи стратегій розвитку та функціонування туристичних підприємств.

## Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282-XV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Балашова Р.І. Розвиток туристичного підприємства: теорія та практика: монографія / Р.І. Балашова; Донецький інститут туристичного бізнесу. – Донецьк: видавництво «Вебер», 2009. – 343 с.



3. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Школи І.М. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 292 с.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
5. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Линенко. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.

### **Методологія фінансового програмування: сутність, моделі та світовий досвід**

*У статті обґрунтовано наукове поняття «фінансове програмування» та встановлено його співвідношення з іншими економічними науками. Розглянуто основні етапи побудови фінансової програми. Досліджено еволюцію моделей фінансового програмування.*

*The scientific concept of "financial programming" is defined in its relationship with other economic sciences in this article. The main stages of building financial program is considered. The evolution of the financial programming model is investigated.*

**Ключові слова:** фінансове програмування, фінансова програма, монетарне програмування Полака, державне програмування, державне прогнозування.

**Вступ.** Регулювання економічних процесів за допомогою фінансового програмування в Україні є новим, а його методологія в практичному аспекті незадіяною. Наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем, що стосуються фінансового програмування в Україні зумовлює необхідність пошуку власних наукових концепцій, ґрунтовних досліджень.

**Постановка завдання.** У вітчизняній економічній літературі дослідження сутності, методології і практики фінансового програмування зустрічаються у працях А. Будаговської [1], А. Савченка [5], А. Шустікова [7], В. Юрчишина [8]. Усі ці підходи є інтерпретацією загального підходу МВФ до фінансового програмування [10].

**Результати.** Експерти МВФ під фінансовим програмуванням розуміють простий кількісний підхід для здійснення аналізу макроекономічного розвитку [10, с. 2]. Економічна категорія «фінансова програма» визначається як широкий набір заходів державного регулювання, спрямованих на досягнення макроекономічних цілей. Згадані цілі можуть бути задані для підтримки існуючого рівня економічних показників. Але частіше фінансові програми

розробляються для усунення макроекономічних дисбалансів в економіці. При існуванні макроекономічних диспропорцій необхідне цілеспрямоване регулювання економіки шляхом вживання деяких заходів для їх виправлення (або коригування) з метою забезпечення відповідності між наявними ресурсами і потребами. Якщо не здійснити свосчасних цілеспрямованих заходів, то регулювання економіки може мати безладний характер і буде неефективним. Наприклад, при значному зниженні міжнародних резервів іноземні кредитори можуть відмовитись надавати кредитні ресурси країні. Як наслідок, може різко скоротитись імпорт з подальшими негативними наслідками для економічного зростання і добробуту. Проте частіше заходи, які передбачаються у фінансовій програмі, спрямовуються на усунення дисбалансу між сукупним попитом і пропозицією, який зазвичай виявляється у вигляді проблем платіжного балансу, високих темпів інфляції і низького або такого, що знижується, обсягу виробництва.

З метою обґрунтування фінансового програмування як ефективного інструменту державного регулювання економіки визначимо місце фінансового програмування в економічній науці (рис.1.). Фінансове програмування об'єднує елементи державного програмування та державного прогнозування. Державне програмування — це процес орієнтації економіки з боку органів державного управління шляхом регулярного і комплексного впливу на її структуру відповідно до поставленої мети соціально-економічного розвитку на певний період. Основу державного програмування становлять розробка і виконання державних програм економічного і соціального розвитку. Ці програми існують не як субординовані одна щодо іншої, а як співіснуючі і взаємодоповнюючі.

Основним завданням програмування як форми державного регулювання економіки є підтримка економічної рівноваги, вплив на якісні зміни економіки та стимулювання її розвитку, основу програмування становить структурне регулювання з точки зору об'єкта програмування, а мета полягає в забезпеченні найбільш ефективного варіанта розвитку економіки [2, с. 99]. В Законі України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” ст.1 державне прогнозування економічного і соціального розвитку визначається як науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків

досягнення параметрів економічного і соціального розвитку. Прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів.



Рис. 1. Співвідношення фінансового програмування з іншими економічними науками

Джерело: розроблено автором

З теоретичного погляду державне регулювання економіки — це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики[3, с. 14].

У результаті дослідження наукове поняття “фінансове програмування” можна визначити як форму державного регулювання, що включає елементи державного програмування та державного прогнозування.

Фінансове програмування розглядається як узгоджені заходи мікроекономічної політики, що спрямовані на досягнення певних економічних цілей за визначений період часу. Процес розроблення фінансової програми підпорядковується 6 етапам (див. рис. 2.).



Рис. 2. Етапи фінансового програмування

Джерело: розроблено автором на основі [Курс по фінансовому програмуванню и фінансової політике. Том 1. Пример України: макроекономические счета и анализ. – Вена.: МВФ, 2006. - 181 с. (176) ]

1. Оцінка поточної макроекономічної ситуації в країні, в тому числі існуючих викликів та економічних проблем. Розуміння економічної, інституційної і соціально-політичної структури економіки і динаміки економічної ситуації останнім часом грає вирішальну роль в прогнозуванні і аналізі макроекономічної політики. Крім того, слід визначити типи інструментів макроекономічної політики, що є у розпорядженні державних органів.

2. Визначення екзогенних припущень. Прогнози зовнішнього сектора будуються з урахуванням взаємозв'язків з рештою світу, і тому в них повинна враховуватися ситуація в світовій економіці, зокрема перспективи зміни (зростання чи падіння) середньорічних світових цін (для української економіки – світові ціни на металопродукцію, продукцію хімічної промисловості, нафту), відсоткових ставок на світовому ринку, зростання світового попиту на основні експортні товари, економічне зростання країн-основних торговельних партнерів та інше.

3. Розробка базового сценарію, в основі якого лежить припущення, що макроекономічна політика у прогнозному періоді не буде змінюватися порівняно з попереднім періодом. Базовий сценарій повинен показати, чи можуть існуючі проблеми вирішитися в автоматичному режимі, або їх стан не зміниться, або навіть погіршиться. Хоча побудова базового сценарію включає

елемент суб'єктивності (припущення щодо екзогенних змінних, інтерпретація того, що вважається незмінною політикою), необхідною є перехресна перевірка прогнозів по окремих секторах, щоб забезпечити загальну узгодженість динамічних і розрахункових співвідношень

4. Визначення цільових показників. Рішення щодо цільових орієнтирів програми залежать від оцінки поточної макроекономічної ситуації, майбутніх тенденцій у розвитку економіки та політичних пріоритетів. До числа цільових показників, як правило, входять зростання реального ВВП та зниження рівня цін (інфляції).

5. Розроблення системи регуляторних заходів. У фінансових програмах вирішальну роль відіграють заходи бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Одночасно фінансові програми передбачають заходи економічної політики, які спрямовані на збільшення сукупної пропозиції. До них насамперед належать заходи структурної, інвестиційної та юнішньоторговельної політики. За допомогою регуляторних заходів держава впливає на рівень доходу і внутрішнього попиту країни, що забезпечує досягнення цільових показників фінансової програми.

6. Розробка програмного сценарію, який враховуватиме дію регуляторних заходів. Базовий сценарій слугує орієнтиром при розробленні програмного сценарію, заснованого на сформульованому пакеті заходів політики, орієнтованих на досягнення бажаного набору макроекономічних цілей. Порівняння базового сценарію із програмним сценарієм вказує на очікувану дію пакету економічних заходів.

Серед основних характеристик фінансової програми виділено такі: 1) це не формальна економічна модель; 2) це проста концепція руху фінансових коштів, що поєднує основні макроекономічні тотожності; 3) вона включає в себе невелику чисельність біхейверістських рівнянь та певних умов; 4) має ітеративний характер.

Цілі фінансової програми розробляються на середньострокову перспективу, є чітко вираженими, анонсуються, є амбіційними, але реалістичними, а також спрямовані на покращення управління державними видатками; підвищення ефективності витрачання державних коштів; зупинення на ранній стадії підготовки малоефективних програм і проєктів; визначення можливостей фінансового забезпечення діяльності уряду.

Зародження процесу фінансового програмування приходить на 1950-ті

роки минулого століття. Жак Полак є засновником монетарної моделі МВФ, відомою під назвою „модель Полака” (або початкова модель монетарного програмування Полака). Вона була спеціально розроблена для країн, які повоєнні часи звертались до МВФ за кредитами для покриття дефіциту платіжного балансу. МВФ потрібно було зрозуміти причини, внаслідок яких виникає такий дефіцит і, які кількісні та якісні засоби необхідні для подолання подібних ситуацій. Використання моделі дозволяло приймати рішення щодо достатності засобів політики, що проводились країною, для відновлення балансу, або застосування інших більш наполегливих дій, які були умовою надання кредиту МВФ. З початку 1950-х років це є центральним аспектом аналізу, на якому ґрунтуються умови отримання кредиту від МВФ – тобто ті заходи політики, які країна-позичальник повинна прийняти, щоб отримати доступ до кредитів МВФ [9, с. 16-19]. Значна увага в моделі приділялась монетарному блоку і платіжному балансові. У 1970-х роках до цієї моделі додали фіскальний блок – модель розширеного монетарного програмування МВФ. З метою дослідити взаємозв'язок між середньостроковим економічним зростанням і рівновагою на ринку товарів була створена Переглянута стандартна модель МВФ (RMSM), що враховувала розрив між заощадженнями та інвестиціями. Спільна модель МВФ-Світового банку (модель RMSM-X) розроблена для обчислення параметрів рівноваги на грошових і товарних ринках. Більшість програм МВФ в останні роки містять домовленості щодо заходів макроекономічної політики щодо структурних реформ, лібералізації цін і торгівлі, скорочення державного регулювання ринку праці, приватизації тощо. Утім, оскільки вони не піддаються простому відображенню в економетричних рівняннях, то спроби вбудувати їх у модель часто не робляться.

Отже, з огляду на еволюцію початкової моделі Полака фінансове програмування змінювалось відповідно до досліджуваних цілей. Неабиякого поширення фінансові програми набули на початку 1970-х років минулого століття, коли чимало країн, що опинилися в скрутному становищі, звернулись до міжнародних установ і розвинутих країн за фінансовою допомогою. Після розпаду світової соціалістичної системи практично всі країни широко застосовували стабілізаційні програми підтримки МВФ. Серед країн колишнього СРСР тільки Естонія та Латвія послідовно й рішуче запроваджували стабілізаційні програми МВФ, іншим країнам СНД не вдалося

уникнути труднощів. Україна від 1994 року має підтримку МВФ, завдяки чому вдалося дещо стабілізувати макроекономічне середовище [8, с. 7]. Принцип рівності фінансових ресурсів і витрат, а також механізм перерозподілу коштів в економіці у фінансовому програмуванні реалізується через матрицю фінансових потоків або рахунок руху коштів.

Аналіз потоків фінансових ресурсів є базою для проведення досліджень широкого кола питань, які стосуються фінансового сектора та його взаємозв'язків з реальною економікою. Цей аналіз застосовують в індустріально розвинених країнах з ринковою економікою як інформативний інструмент і в загальних емпіричних дослідженнях, і для детального аналізу фінансової політики. Так, фінансові рахунки (або таблиці потоків фінансових ресурсів), обраховуються і оприлюднюються багатьма країнами ОЕСР.

**Висновки.** В Україні фінансове програмування використовують від другої половини 1990-х років. Однак, рахунок руху коштів (або матриця фінансових потоків), що покладений в його основу, в Україні на офіційному рівні не публікується як це прийнято у більшості країн ОЕСР. Використання інструментарію фінансового програмування, який ув'язує в єдину інтегровану систему сектори економіки та джерела їх фінансування, може стати відповідною базою для кількісного обґрунтування параметрів економічного розвитку.

## Література

1. Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І., Пахомова Т., Романюк О., Сніжко А., Сніжко О. Макроекономіка: Навч. посіб. — К.: вид-во “Основи”, 1998. — 229 с.
2. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Швайка Л. А. - К.: Знання, 2006.—435 с.
3. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. — Вид. 2-ге, доопрац. і допов. — К.: КНЕУ, 2004. — 440 с., с.14
4. Курс по фінансовому програмуванню и фінансової політике. Том 1. Пример Украины: макроекономические счета и анализ. — Вена.: МВФ, 2006. —181 с. (176)
5. Савченко А.Г. Макроекономічна політика: Навч.-метод. посібник для

самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 135 с.

6. Савченко А.Г., Кульбачний С.В. Методичні матеріали щодо виконання лабораторної роботи з дисципліни "Макроекономічна політика". — К.: КНЕУ, 2004. — 29 с.
7. Шустіков А.А. Фінансова статистика.: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 290 с.
8. Юрчишин В.В. Фінансове програмування у моделі і прогноз і української економіки: Основи фінансового програмування: Навч. посібник. — К.: Вид-во УАДУ, 1997. — 57 с.
9. Jacques J. Polak The IMF Monetary Model: A Hardy Perennial/ Finance & Development / December 1997, pp. 16-19.]
10. Financial policy and programming / [E. Detragiache, A. Mourmouras, L. Tan] — IMF institute, 2008. — 306с.

УДК 330.322

Ядуха С.Й.

### **Інвестиційно-екологічна стратегія як інноваційний продукт регіональної економіки**

*Визначено сутність інвестиційно-екологічної стратегії розвитку регіону, її принципи, запропоновано матрицю вибору стратегії залежно від співвідношення рівнів інвестиційного та інноваційного потенціалів.*

*In this article determined the meanings of innovation-ecology strategy and its principles, has been proposed the matrix of choices strategy depending on correlation of investment and innovation potential levels.*

**Ключові слова:** стратегія, регіональна економіка, матриця вибору, інновація.

**Вступ.** За сучасних умов стале економічне зростання окремих регіонів значною мірою обумовлюється наявністю потужного інноваційного потенціалу. Загальносвітові тенденції такі, що все більше число країн, прагнучи зміцнити свою конкурентоспроможність, поступово переходить до розвитку на основі

інноваційної діяльності. Активізація інноваційного фактора створює передумови для життєво важливого переходу вітчизняної економіки від факторної стадії конкурентного розвитку до інноваційної стадії. Ця стратегія цілком виправдана, оскільки розвиток тільки на основі інвестицій характеризується капітальними вкладеннями в просте відтворення окремих галузей. Система інноваційних механізмів створює умови для інтенсивного протікання інноваційних процесів на рівні господарюючих суб'єктів. Недосконалість інноваційної інфраструктури стримує конкурентоспроможний розвиток регіонів і реалізацію національних і регіональних інноваційних стратегій. Система державної інвестиційної політики повинна відповідати інноваційним потребам економічних суб'єктів і стимулювати їх інтерес до розвитку еколого орієнтованого бізнесу.

Зазначене зумовлює актуальність дослідження питань управління інноваційно-інвестиційною діяльністю регіонів України в екологічній сфері на основі використання сучасних механізмів підвищення її ефективності.

*Мета статті* дослідити взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та стратегічним управлінням інвестиційно-екологічної діяльності, розробити матрицю вибору стратегії розвитку регіону залежно від співвідношення рівнів інвестиційного та інноваційного потенціалів.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Питання розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності розглянуто в працях вітчизняних вчених, таких як С.І.Бойко [1], В.Б.Войцехівський [1], Я.В.Грига [1] В.В.Куштим [2], Ю.В.Орловська [3], В.И.Покотилова [4], Л.В.Сапун [5], Л.В.Хомич [7], А.Е.Халилов [6]. В цих роботах розглядаються питання ефективного управління інноваційними процесами, формування інноваційних систем, стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток. Однак, незважаючи на значний внесок вчених у розробку зазначених проблем, потребують подальшого дослідження та практичного застосування питання розробки стратегій інноваційного розвитку економічних систем з урахуванням

необхідності інвестиційного забезпечення на основі аналізу сучасних економічних умов.

*Викладення основного матеріалу.* На всіх етапах процесу стратегічного управління однією з основних виступає інноваційна складова. Вплив нових технологій виявляється настільки всеосяжним і наростаючим, що виникає необхідність дослідження взаємозв'язку між інноваційною діяльністю і стратегічним управлінням.

Стратегічне управління являє собою процес, що визначає послідовність дій організації з розробки та реалізації стратегії. Головна задача будь-якої стратегії – досягнення конкурентних переваг і необхідної рентабельності виробничо-господарської діяльності. Вирішення цієї задачі бачиться у визначенні умов, що визначають позицію регіону на конкретному ринку.

Потенціал інноваційної складової економіки України на сьогоднішній день за різними оцінками знаходиться на рівні 1% (для порівняння в розвинених країнах – понад 50%), у той час як спочатку 90-х років країна мала одне з кращих стартових умов для інноваційного розвитку не тільки серед республік СРСР, а й країн Східної Європи. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначають як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії. Так, останні офіційні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств у такій важливій галузі національної економіки як промисловість.

За даними Глобального інноваційного рейтингу, складеного агентством Bloomberg, Україна займає 54 місце серед країн ЄС за рівнем інноваційного розвитку проти 51 у 2010 р. Найсильнішими сторонами України, з погляду інноваційної діяльності, визначаються: охоплення населення вищою освітою (6 місце в світі), патентна активність (17 місце), інтенсивність НДДКР (39 місце), технологічні можливості промисловості (34 місце). Єдине, що заважає нашій

державі піднятися вище в цьому рейтингу, – підсумкова низька ефективність економіки (69 місце) (табл.1).

Таблиця 1

**Складові інноваційного індексу України за період 2009-2012 рр.[8]**

Категорія	2009-2010		2010-2011		2011-2012	
	Рейтинг з 133 країн	Бал (1-7)	Рейтинг з 139 країн	Бал (1-7)	Рейтинг з 142 країн	Бал (1-7)
Інновації	62	3,21	63	3,11	74	3,11
Інноваційна спроможність	32	3,7	37	3,5	42	3,4
Якість науково-дослідних інститутів	56	3,9	68	3,6	72	3,6
Продовження таблиці 1						
Відатки компаній на дослідження і розробки (ДіР)	68	3,0	69	3,0	75	3,0
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	64	3,5	72	3,5	70	3,6
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	85	3,3	112	3,1	112	3,1
Повніть учених та інженерів	50	4,4	53	4,3	51	4,3

Узагальнивши позитивні і негативні сторони національної інноваційної політики України за останні роки, можна представити їх у вигляді SWOT-аналізу (табл. 2).

На сьогоднішній день можна виділити два види факторів, що перешкоджають розвитку інноваційної діяльності в країні:

- економічні фактори, які створюють великі труднощі і характеризуються відсутністю власних коштів, високими кредитними ставками, недостатньою фінансовою підтримкою з боку держави, високим економічним ризиком і тривалими термінами окупності нововведень;

- виробничі фактори, що включають низький інноваційний потенціал підприємств, слабку інформованість про нові технології та ринки збуту, відсутність можливостей кооперування з іншими підприємствами та науковими організаціями.

Таблиця 2

**SWOT- аналіз інноваційного середовища України**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- якісні трудові ресурси, наявність висококваліфікованої конкурентоспроможної робочої сили;</li> <li>- значний науково-освітний потенціал, високий рівень вищої освіти, значна кількість науково-дослідних інститутів;</li> <li>- становлення інфраструктури інноваційної діяльності (технопарків, бізнес-інкубаторів, та інших елементів інноваційної інфраструктури);</li> <li>- розповсюдження інформаційних технологій;</li> <li>- підготовка, розгляд, прийняття законів та інших законодавчих актів, що регулюють інноваційну діяльність (особливо в галузі захисту прав інтелектуальної власності).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький попит на інновації в промисловості (низька доля інтелектуальної ренти в продукції);</li> <li>- відсутність спеціалізованих позабюджетних засобів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності;</li> <li>- обмежена кількість джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності на конкурсній основі;</li> <li>- низька якість бізнес-середовища, адміністративні та фінансові бар'єри для малого бізнесу, в тому числі і інноваційного;</li> <li>- протиріччя нормативних актів та законів, в яких недостатньо представлені кількісні показники інноваційного розвитку та засоби його активізації.</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- розвиток інноваційних підприємств в секторі малого та середнього бізнесу як на території України, так і спільно з</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- втрата промислової конкурентоспроможності та спад обсягів виробництва;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>іншими країнами СНД;</li> <li>- економічний розвиток та економічна стабільність в країні;</li> <li>- розширення ЄС сприятимуть передачі частини виробничих потужностей в Україну.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність політичного консенсусу відносно питань модернізації та інноваційного розвитку, що створює нестабільні умови для інноваційної діяльності;</li> <li>- збереження в народному господарстві ресурсномістких галузей та консервація технологічної відсталості.</li> </ul>
---	---

При розробці державної інноваційної політики формування інноваційного середовища необхідно зосередити зусилля на зміцненні сильних сторін держави, пов'язаних з перевагами України, та мінімізацію слабких сторін, уникнути можливості і одночасно попереджати загрози зменшення активності інноваційної діяльності. Виявлення зазначених характеристик (сильні сторони, слабкі сторони, можливості і загрози) надають важливий аналітичний матеріал визначення цілей державної інноваційної політики.

Дослідження регіональної інвестиційно-екологічної діяльності спрямоване на формування стратегії розвитку регіону, що є потужним інструментом для успішного розвитку місцевої економіки і особливо доцільним для регіонів, які мають високий інноваційний потенціал.

Стратегію інвестиційно-екологічного розвитку регіону можна визначити як довстрокову реалізацію інновацій, цілей, напрямків, завдань і шляхів її досягнення, а також механізму урахування інтересів регіонів, впливу на інвестиційну діяльність, спрямовану на забезпечення конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В основу стратегії інвестиційно-екологічного розвитку регіонів вбачаємо доцільним закладати принципи: соціальної орієнтованості; системності та комплексності; поетапного розвитку; урахування інтересів та взаємодії з іншими стратегіями розвитку регіону.

Для вибору стратегії інвестиційно-екологічного розвитку регіону пропонуємо використовувати матрицю (рис. 1), яка враховує співвідношення рівнів інвестиційного та інноваційного потенціалів регіону.

Рівень інноваційного потенціалу регіону	Високий	Стратегія вибіркового розвитку	Розвиваюча стратегія	Стратегія, що базується на безупинному впровадженню новачій
	Середній	Стратегія збору урожаю	Стратегія відновлення ресурсного потенціалу	Розвиваюча стратегія
	Низький	Інерційна стратегія	Стратегія збору урожаю	Стратегія вибіркового розвитку
		Низький	Середній	Високий
<b>Рівень інвестиційного потенціалу регіону</b>				

Рис. 1. Матриця вибору стратегії розвитку регіону

Інерційна стратегія передбачає збереження існуючого портфеля ресурсів як бази соціально-економічного зростання, а також використання звичних методів і форм експлуатації даних ресурсів.

Стратегія відновлення ресурсного потенціалу, що експлуатувався на попередньому етапі розвитку регіону, розрахована на збільшення потоку інвестицій в регіон та істотне нарощування адміністративних зусиль регіональної влади.

Стратегія, що базується на безупинному впровадженні новачій, передбачає:

- використання висококваліфікованої і мобільної робочої сили, прогресивних технологій;
- інфраструктурну і правову доступність великого ринку, сильних ринкових позицій у вигляді глобальних брендів;

- велику контрактну базу тощо.

Перехід до інвестиційно-екологічного стратегічного розвитку регіону вимагає реалізацію комплексних, взаємопов'язаних за багатьма критеріями перетворень. У свою чергу, розроблення регіональної стратегії розвитку надає можливість:

- визначати унікальні особливості регіону, що здатні стати основою його дострокового розвитку;
- виявити і в подальшому ефективно використовувати конкурентні переваги регіону;
- розробити узгоджений перелік заходів, спрямованих на розвиток регіону та підвищення його конкурентоспроможності;
- підвищити інвестиційну привабливість регіону.

**Висновки.** Зміцненню конкурентоспроможності країни сприяє створення позитивного інноваційного клімату в Україні. При оцінці інноваційного середовища потрібно оцінювати внутрішні і зовнішні чинники розвитку регіонів країни, враховуючи їх реальні можливості та загрози. Розробка інвестиційно-екологічної стратегії повинна враховувати першочергові заходи з інноваційної політики, що сприятиме формуванню національної конкурентної переваги та інтеграції нашої країни до європейського та світового простору знань.

#### Література

1. Бойко Є.І. Прогнозування соціально-економічного розвитку регіону: питання теорії і методології / Є.І. Бойко, В.Б.Войцехівський, Я.В.Грита та ін.. – Львів: НАН України Ін-т регіон.досліджень, 2008. – 234с.
2. Куштим В.В. Ключові тенденції інноваційного розвитку реального сектору вітчизняної економіки // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 117-122.
3. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю.В.Орловська. – К.: Знання України, 2009. – 366с.
4. Покотилова В.І. Ефективність управління інноваційними процесами / В.І.Покотилова // Економіка АПК. – №2. – 2009. – С. 42-46.



2. Сапун Л.В. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Л.В.Сапун // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №1. – С.212-218.
3. Халилов А.Е. Организационная структура инновационной стратегии Украины / А.Е.Халилов // Экономика. Финансы. Право. – 2009. – №5. – С. 11-14.
4. Хомич Л.В. Стратегія регіонального розвитку і планування території / Л.В.Хомич // Стратегічні пріоритети. – 2010. – №4(5). – С.142-148.
5. The Global Competitiveness Report 2011-2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

### Модернізація державного управління регіональним розвитком у контексті європейської інтеграції України

*У статті досліджено досвід та моделі управління регіональним розвитком національних економік у деяких європейських країнах. Проаналізовано пріоритети державної регіональної політики в Україні на сучасному етапі економічного розвитку. Обґрунтовано напрями модернізації управління регіональним розвитком на найближчу перспективу.*

*The article examines the experience and models of regional development management of the national economies of some European countries. The priorities of state regional policy in Ukraine at the present stage of economic development are analyzed. The directions of modernization of regional development management in the near future are substantiated.*

**Ключові слова:** державна регіональна політика, державне управління регіональним розвитком, регіональна модель розвитку, регіональний розвиток.

**Вступ.** Характерною ознакою розвитку України на початку ХХІ ст. стала орієнтація на європейську інтеграцію. Це ставить перед нашою державою низку актуальних завдань, пріоритетного значення серед яких набувають: реформування владних відносин, визначення стратегії реалізації принципів стійкого розвитку на національному, регіональному та місцевому рівнях; дотримання збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності. Практичне втілення цих завдань потребує удосконалення національної системи регіонального управління, реформування адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування в інтересах територіальних громад.

Надзвичайно важливим для удосконалення практики управління регіональним розвитком на сьогодні залишається визначення пріоритетів державної регіональної політики, їх зв'язок із забезпеченням збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів; узгодження загальнодержавних, регіональних і місцевих інтересів. Вирішення вищезазначених проблем укладається через слабку здатність управлінських структур різних рівнів до середньострокового, а особливо – до довгострокового планування. Як наслідок,

відбувається втрата державою здатності вирішувати основні питання регіонального розвитку у межах договірних відносин між органами влади, органами місцевого самоврядування та громадським сектором.

**Постановка завдання.** Теоретичні та практичні питання удосконалення механізму державного управління регіональним розвитком знайшли відображення у працях низки зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема З. Варналія, В. Воротіна, Ю. Гладкого, Т. Голікової, А. Гранберга, М. Долішнього, Я. Жаліла, У. Ізарда, В. Керецмана, О. Крайник, В. Лексіна, Ю. Рубана, Д. Стеченка, Дж. Фрідмана, Л. Хомич, А. Чистобаєва, В. Чужикова, М. Чумаченка, О. Швецова, та ін.

В той же час у наукових публікаціях висвітленню позитивного зарубіжного досвіду управління регіональним розвитком приділяється недостатньо уваги. Його вивчення, узагальнення та практична адаптація до вітчизняних умов господарювання сприятимуть процесу інтеграції нашої країни у Європейське співтовариство.

Метою статті є висвітлення та узагальнення досвіду європейських країн – членів ЄС з управління регіональним розвитком та визначення напрямів та шляхів його удосконалення в Україні.

**Результати.** Регіональні процеси, що відбуваються в межах Європейського співтовариства, принципово відрізняються від подібних в інших інтеграційних формуваннях. Цьому значною мірою сприяла Хартія регіоналізму, яка була ухвалена Європарламентом у 1988 році. Відповідно до цього документа регіон визначається як гомогенний простір, що має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність, а також спільність господарських структур та спільну історичну долю. Це є компромісом, якого було досягнуто під час обговорення Хартії, однак з юридичної та економічної точки зору визначення «регіон» за Хартією має узагальнений вигляд, особливо це стосується поняття «історична доля». Це в свою чергу призводить до того, що при класифікації регіонів кордони між ними постають розпливчато як за чисельністю населення, так і за площею.

Основним завданням регіональної політики країн Центральної та Східної Європи стала якнайшвидша адаптація правової, соціально-економічної та інституційної складових до євросоюзівської моделі. Цей процес відбувався у постсоціалістичних країнах по-різному, що зумовлювалося диференційованим характером територіальних відмінностей та різними темпами ринкових реформ.

Досить показовою щодо цього може бути Польща. У 2000 році в країні було прийнято Закон «Про заходи щодо підтримки регіонального розвитку», який був максимально гармонізований з законодавством Євросоюзу. Великим кроком Польщі був Семирічний план розвитку регіонів, який за структурною побудовою та механізмами реалізації збігається з основними цілями загальної стратегії розвитку країни. Перші результати здійснення регіональних реформ не примусили себе чекати. Податкові та інвестиційні пільги, що надавалися зарубіжним інвесторам у «проблемних регіонах», покращили економічне життя в них, припинили внутрішню міграцію до столиці та суттєво обмежили еміграцію в країни-члени ЄС. Польща взяла особливо активну участь у формуванні інноваційних форм економічного розвитку та єврорегіонів, які певною мірою можуть вважатися як найбільш вдали у центральній та східній Європі. Сьогодні у цій країні існує біля 20 єврорегіонів, що створені за участю Німеччини, Чехії, Словаччини, України, Білорусі та Литви - «Померанія», «Про-Європа Віадрина», «Шпрес-Найсе-Лобер», «Найсе-Ниса-Ніса», «Союз гмін Верхньої Сілезії та Північної Моравії», «Татри», «Карпати», «Буг», «Німан» та ін. Звичайно, що обсяги ділової активності в них поки що обмежені та, певною мірою, відрізняються від аналогічних у Європейському Союзі. Проте після приєднання у 2004 р. до ЄС обсяг виробництва, стан інфраструктури та режим соціально-гуманітарних відносин у Польщі значно покращився через застосування компліментарного механізму європейської регіональної конвергенції.

Суттєвих змін зазнала регіональна модель розвитку в Угорщині. Формування нової системи територіального державного управління розпочалося з 1990 року, коли було надано автономію та свободу місцевим органам управління. У 1994 році в країні було проголошено про новий підхід до регіональної політики. Головними цілями при цьому стали:

- поєднання різних економічних секторів у регіональну політику; гармонізація політики держави щодо екології, працевлаштування, інфраструктури, забезпечення житлом з довготерміновою регіональною політикою;
- привертання уваги на місцеві, регіональні (внутрішні) ресурси та потреби;
- збільшення ефективності утилізації ресурсів та адаптація принципів Євросоюзу.

У 1996 році парламент Угорщини ухвалив Закон про регіональний розвиток та просторове планування, у якому визнано доцільність переходу на європейську статистичну систему NUTS (2, 3, 4), яка у 1998 році сфокусувалася на рівні NUTS-2. У 1999 році до Закону було внесено певні зміни, які гармонізували угорське законодавство і практику регіонального розвитку в країнах Євросоюзу. Зокрема йшлося про два фундаментальні принципи - субсидіарності та партнерства, які покладені в основу правової бази. Заходи, спрямовані на реалізацію цього Закону, знайшли певне відображення і в Євросоюзі, а відтак й певну підтримку.

Досвід інших країн значною мірою повторює польський та угорський. Досить прозорими для Євростату стали регіональні одиниці Чехії, Словаччини, Румунії, Болгарії, Словенії (тільки NUTS-3) та країн Балтії. У цілому ефективною є регіональна модель в Чехії [1].

Розв'язання проблем внутрішніх регіонів у Євросоюзі має різні напрями, а тому досить легко класифікувати лобістські підходи до розподілу та перерозподілу бюджетних фондів. При цьому можна виділити «французький» та «німецький» підходи.

У першому випадку країна в різних структурах водночас представляє і національні, і внутрішньорегіональні інтереси. За такої ситуації відбувається потужне лобіювання врешті-решт державної позиції щодо регіонального розвитку, а вплив французьких регіонів на кінцеві рішення є мінімальним.

Друга модель є складнішою, але й оптимальнішою для розв'язання регіональних проблем країни на європейському рівні (табл. 1).

Описана структура є високодиференційованою, а тому й досить потужною щодо захисту регіональних інтересів. Враховуючи федеральний устрій Німеччини, у пропонуваній моделі знайшли відбиток як реальне економічне життя, так і правова база. Як випливає з таблиці, на національному рівні між бундесратом та внутрішніми регіонами встановлений режим співробітництва згідно зі статтею 23 Конституції країни та закону про співробітництво між ФРН та землями ФРН з питань Європейського Союзу. Великого значення надають у Німеччині лобіюванню інтересів у структурах ЄС. Найбільш потужні представництва у Брюсселі має земля Північний Рейн-Вестфалія, Федеральний союз німецької промисловості тощо. Деякі землі об'єднуються і представляють в Єврокомісії спільні інтереси.

Таблиця 1

«Німецька» модель лобіювання регіональних інтересів\*

Рівень	Установи, через які здійснюється вплив
Європейський	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Комітет регіонів</li> <li>• Конгрес локальних та регіональних територіальних публічно-правових корпорацій (Європейська Рада)</li> <li>• Спостерігачі земель ФРН при ЄС (бундесрат)</li> <li>• Уповноважені Бундесрату в робочих групах Комісії Європейського Союзу</li> <li>• Представництва земель в Брюсселі</li> </ul>
Національний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бундесрат</li> <li>• Конференція прем'єр-міністрів</li> <li>• Конференція міністрів у справах Європи</li> <li>• Конференція галузевих міністрів</li> </ul>
Регіональний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Комітет ландтагу з питань європейської та єдиної світової політики</li> <li>• Державна канцелярія</li> <li>• Відділи міністрів з питань європейської координації</li> <li>• Міжміністерський координуючий комітет з питань європейської політики</li> </ul>

\* Джерело: [2].

Незважаючи на значні зусилля, однією з найгостріших проблем у ЄС, залишається проблема значної диференціації у рівнях розвитку між окремими регіонами. І в її розв'язанні досягнуто значних успіхів.

Виходячи з прагнення України інтегруватися у Європейське співтовариство, досвід оптимізації регіонального розвитку, що здійснюється протягом багатьох років на його теренах, є досить важливим для нашої країни.

Найбільш прийнятними варіантами використання закордонного досвіду в Україні в сучасних умовах є наступні:

- Визначення характеру та рівня регіональної диференціації.
- Розробка пакету підтримки програм депресивних регіонів через Національні фонди.
- Встановлення нормативного показника відрахувань у Регіональний фонд залежно від валового регіонального продукту АР Крим, області, та міст

Києва і Севастополя з поступовою заміною його на загальноєвропейські критерії.

- Визначення у бюджеті нормативних відрахувань у зазначений вище, регіональний фонд у розмірі, що перевищує показані у ЄС відсотки. На нашу думку, це могла б бути сума в межах 1-1,5 % ВВП.

- Розгляд заявок на отримання інвестиційних грантів (на перших порах недоцільно використання іншого інструментарію регіональної політики ЄС) має відбуватися на конкурсній основі з урахуванням реального стану регіону.

- Визначення стратегії, тактики, напрямів та механізмів реалізації регіональної політики на додаток до вже існуючої Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року.

До особливостей формування регіональної політики в Україні можна віднести:

- брак досвіду щодо здійснення власної регіональної політики;
- незавершеність процесів формування дієздатних центральних органів державної влади, правового оформлення держави;
- нестабільне економічне становище, що періодично супроводжується кризовими явищами;
- відмова від старої моделі стосунків між центральною та місцевою владою.

Як зазначалося вище, питанням регіональної політики держави та регіонів присвячена значна кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. На особливу увагу, на нашу думку, заслуговує монографія «Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети», підготовлена колективом науковців Національного інституту стратегічних досліджень [2]. У ній ґрунтовно досліджуються такі найважливіші складові державної регіональної економічної політики, як інституційне забезпечення, механізми державного регулювання територіального розвитку, формування та вдосконалення національної системи управління територіями, співвідношення централізації та децентралізації в управлінні територіальним розвитком, економічний розвиток регіонів, розвиток місцевого самоврядування тощо. Авторами даної праці підкреслюється, що «Україна започатковує державну регіональну політику, засновану на європейських цінностях, засадах демократії та національної єдності, орієнтовану на підвищення економічних та соціальних

стандартів життя для кожного громадянина» [2, с. 17]. Регіональна політика при цьому розглядається як «сфера діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми. Її метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, поглиблення процесів ринкової трансформації, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина» [2, с. 19]. Основними стратегічними пріоритетами регіональної політики України на сучасному етапі, на думку вчених, є такі:

- досягнення загальнонаціональної єдності та суспільного порозуміння в соціогуманітарному та суспільно-політичному середовищі регіонів України;
- пошук оптимальної моделі розподілу функцій і повноважень на різних рівнях влади;
- зміцнення матеріально-фінансових основ місцевого самоврядування та посилення соціального виміру бюджетної політики на місцевому рівні;
- становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку як основи конкурентоспроможності регіонів;
- модернізація виробничої та соціальної інфраструктури регіонів;
- використання нових, більш ефективних форм міжрегіональної внутрішньої та зовнішньої взаємодії [2, с. 20].

Стратегічні пріоритети регіонального розвитку в Україні є предметом розгляду й в іншому виданні вже згаданого нами Національного інституту стратегічних досліджень. У ньому, зокрема, зазначено, що «головною метою державної регіональної політики на сучасному етапі є інтеграція регіонів у єдиний духовний, гуманітарний, політичний та економічний простір при збереженні регіонального різноманіття» [3, с. 460]. На думку науковців, досить швидко більш чітко та лаконічно визначити основні пріоритети саме державної політики щодо регіонального розвитку. Крім того, ними акцентовано увагу на проблемах та пріоритетах місцевого й регіонального розвитку, підкреслено роль місцевого розвитку як важливої складової регіонального розвитку в державі, здійснено ґрунтовний аналіз негативних тенденцій на шляху до сталого регіонального розвитку. При цьому підкреслюється, що «аналіз процесів регіонального розвитку України констатує наявність негативних тенденцій, зокрема: поглиблення міжрегіональних суперечностей, зростання диспропорцій та загострення економічних і соціальних проблем регіонів.

Головною причиною цих тенденцій є те, що в Україні не створено цілісної дієвої системи реалізації державної регіональної політики, не сформовано ефективного механізму взаємовідносин центру з регіонами та регіонів між собою; несистемним залишається правове поле у сфері регулювання регіонального розвитку» [3, с. 322-323].

Реалізація державної регіональної економічної політики має відповідати і засадам нової моделі стимулювання розвитку регіонів та принципам державного стимулювання розвитку депресивних територій, визначених Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» [4]. Продовженням даної теми є монографія Т. Голікової «Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика» [5]. Окрім державного регулювання регіонального розвитку на сучасному етапі, науковець розглядає такі найважливіші питання, як стимулювання розвитку проблемних регіонів, конкурентоспроможність регіонів, нормативно-правове забезпечення сталого та ефективного регіонального розвитку тощо. Заслугує на увагу визначення типології регіонів для державного регулювання регіонального розвитку. Зокрема, автор наголошує на тому, що «виділення різних типів регіонів доцільно в разі виконання будь-яких аналітичних та прогнозних робіт з регіональної економіки. Це дає можливість врахувати специфіку регіонів, що мають чітко виражені якісні особливості» [5, с. 52]. Що стосується самої типології регіонів, то пропонується виділяти такі: регіони з низьким рівнем розвитку; регіони, що розвиваються; регіони, які мають середній рівень розвитку; розвинуті регіони. Водночас автор зазначає, що доцільним є визначення таких типів регіонів, як райони (регіони) перехідного типу та гостропроблемні або гостродепресивні регіони, які слід відрізнити від слабзорозвинених [5, с.65].

Інноваційним формам регіонального розвитку та необхідності їх врахування при здійсненні заходів державної регіональної економічної політики присвячено дослідження Д. Стеченко, який зазначає, що «головною умовою сталого зростання економіки є зміцнення інноваційної бази. Управлінські інновації, як і технічні нововведення, визначають формування потенціалу інноваційного розвитку, а також створення відповідних організаційно-економічних форм» [6, с. 35].

Окремо слід зупинитися на праці російських дослідників Ю. Гладкого та А. Чистобасва «Основи регіональної політики», у якій автори досить чітко

визначають види регіональної політики, її основні цілі, завдання та форми, а також класифікують регіони за рівнем їх розвитку. Для класифікації регіонів, вважають науковці, необхідно застосовувати певні критерії, а саме: «рівень економічного розвитку; темпи економічного розвитку, тип територіальної структури господарства; коефіцієнт густоти заселення території; темпи приросту населення; характер та коефіцієнт виробничої спеціалізації тощо» [7, с. 23].

На основі запропонованих критеріїв можна виділити такі групи регіонів:

- 1) депресивні, що в минулому демонстрували високі темпи розвитку;
- 2) стагнаційні регіони, з дуже низьким або нульовим темпами розвитку;
- 3) піонерські, або регіони нового освоєння;
- 4) мікрорегіони, або первинні економічні регіони, які втрачають свої властивості в разі їх подібнення;
- 5) економічні регіони першого порядку, або генеральні, тобто регіони, що створюють схеми регіонального макророзподілу країни;
- 6) програмні, або планові, регіони, на які спрямовуються державні програми розвитку;
- 7) унікальні, або проектні, та проблемні регіони, що характеризуються або дуже низьким рівнем розвитку, або пов'язані з великими нововведеннями та новобудовами.

Такий поділ регіонів, на нашу думку, є досить умовним, але він також має право на існування, оскільки певною мірою дозволяє диференціювати регіони країни за ступенем гостроти наявних соціально-економічних проблем. Саму державну регіональну економічну політику як складне суспільно-політичне явище, автори визначають як «сферу діяльності щодо управління політичним, економічним, соціальним та екологічним розвитком країни у просторовому, регіональному аспекті та відображену як взаємовідносини між державою та регіонами, так і регіонів між собою» [7, с. 23-24].

Одним із провідних інструментів державної регіональної політики є стратегічне планування, яке на всіх рівнях управління має відігравати роль ефективного засобу державного регулювання та регламентування використання території та сприяти досягненню цілей збалансованого просторового розвитку» [8, с. 142-143].

Основні напрями та пріоритети державної регіональної політики України визначаються в щорічній експертній доповіді щодо внутрішнього та

зовнішнього становища України, яка готується Національним інститутом стратегічних досліджень як текст щорічного послання Президента України до Верховної Ради України. В експертній доповіді «Україна у 2010 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку» як основні пріоритети державної регіональної економічної політики України були визначені такі: підвищення конкурентоспроможності регіонів і зміцнення їх ресурсного потенціалу; забезпечення розвитку людських ресурсів; розвиток міжрегіонального співробітництва; створення інституціональних умов для регіонального розвитку; запровадження нових форм взаємодії центральних органів виконавчої влади з місцевими виконавчими органами та органами місцевого самоврядування; подальше впровадження адміністративно-територіальної, бюджетної та податкової реформ з метою зміцнення фінансово-економічної основи територіальних громад [3]. Подальшої конкретизації зазначені напрями набули у щорічних посланнях Президента України до Верховної Ради України у 2011 та 2012 роках [9,10].

Водночас треба враховувати і таку принципову позицію - фундаментом регіонального розвитку має стати самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливості фінансування заходів для їхньої реалізації передусім за рахунок власних джерел та залучених інвестицій. Тобто основою політики економічного зростання на регіональному рівні повинно стати раціональне використання трудових та виробничих ресурсів, максимальне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення раціонального використання природно-ресурсного потенціалу. Зазначений підхід передбачає підвищення ролі та відповідальності місцевих органів влади за майбутнє підвідомчих територій, необхідність пошуку нових інструментів стимулювання економічного розвитку, зокрема об'єднання зусиль місцевого бізнесу, громадськості, самоврядування та держави. Регіональні та місцеві органи влади повинні стати ключовими в організації розвитку територіальних утворень. Держава має делегувати їм низку повноважень з метою максимального наближення послуг адміністративного та суспільного характеру до населення, підсилення спроможності територіальних громад та їхніх представницьких органів до вирішення місцевих проблем власними силами. Йдеться про створення інституційних умов, які б дозволили регіонам повністю реалізувати наявний у них потенціал, максимально збільшити їхній внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на світових ринках.

**Висновки.** Обраний Україною курс на інтеграцію у Європейське співтовариство потребує докорінних змін у системі управління регіональним розвитком на усіх ієрархічних рівнях національної економічної системи. Таким зміни повинні здійснюватись з врахуванням накопиченого практичного досвіду регіонального управління у європейських країнах – членах ЄС та виходячи з можливостей та особливостей його адаптації до українських умов. Модернізація системи державного управління регіональним розвитком в нашій країні повинна бути спрямована, насамперед, на вирішення таких проблем: зменшення регіональної диференціації за рівнями соціально-економічного розвитку, уточнення критеріїв визнання територій депресивними, визначення форм та характеру державної підтримки депресивних територій, сприяння розширенню фінансових можливостей місцевих органів влади та надання їм більших повноважень у вирішенні проблем розвитку підвідомчих територій, активізація та стимулювання міжрегіонального співробітництва, створення належних умов для повноцінного та гармонійного розвитку людського потенціалу.

Отже, урахуовуючи значну кількість питань, що потребують вирішення для забезпечення якісного сталого розвитку регіонів України, подальші наукові розробки мають стосуватися обґрунтування механізмів реалізації, спрямованих на досягнення вищезазваних завдань регіонального розвитку та відповідного методичного, організаційного й інституційного забезпечення.

### Література

1. Чужиков В.І. Чеська регіональна модель / В.І.Чужиков // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 64-69.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія/ За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Україна у 2010 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку : експерт. доп. / за заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2010. – 655 с.
4. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 р., № 2850-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

5. Голікова Т.В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика: монографія / Т.В. Голікова. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 296 с.
6. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку / Д.М. Стеченко. – К.: Вища шк., 2002. – 254 с.
7. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики: Учебник / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
8. Хомич Л.В. Стратегія регіонального розвитку і планування території / Л.В. Хомич // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4(5). – С. 142-149.
9. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.;
10. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.

УДК 338.001.36

*Дмитришин Л.І.*

### **Моделювання взаємозв'язку нерівномірності розподілу доходів населення з життєвим рівнем та рівнем бідності**

*Досліджено нерівномірність розподілу доходів населення на основі аналізу кривої Лоренца всередині сукупності, та при порівнянні різних сукупностей домогосподарств (населення), а також визначено їх життєвий рівень та рівень бідності.*

*The inequality distribution of income investigated in the aggregate, and when comparing different sets of households (population), based on an analysis of the Lorenz curve, and defined their standard of living and poverty.*

**Ключові слова:** *нерівномірність розподілу доходів, крива Лоренца, життєвий рівень, рівень бідності, коефіцієнт Джіні.*

**Вступ.** Розрахунок значущих індикаторів нерівності пов'язаний із законом розподілу населення за середньодушовими доходами чи витратами. До таких, зокрема, відносяться різноманітні статистичні показники рівня та глибини економічної нерівності – коефіцієнти Джіні, Аткінсона, Тейла, децильний коефіцієнт диференціації, децильний коефіцієнт фондів, крива Лоренца тощо.

**Постановка завдання.** Проблемам дослідження нерівності розподілу населення за доходами присвячено багато вітчизняних [2,5,7] та зарубіжних робіт [1,3,4,6,8], в яких вони, як правило, розглядаються в контексті перелічених вище статистичних показників, основою для визначення яких є статистичний ряд розподілу населення за доходами. Проте аналіз наукових праць засвідчує певну недосконалість використовуваних на сьогодні офіційними статистичними службами способів оцінювання даних показників, так само, як і неефективність (в специфічних умовах полімодального устрою сучасної української економіки) методів, базованих на застосуванні логнормального закону розподілу доходів населення.

Метою даної статті є дослідження нерівномірності розподілу доходів населення як всередині сукупності, так і при порівнянні різних сукупностей

домогосподарств (населення), а також визначення їх життєвого рівня та рівня бідності на основі аналізу кривої Лоренца.

**Результати.** Нерівність населення за доходами базується на різних концептуальних уявленнях, які втілюються в конкретних показниках. В даному дослідженні пропонується аналіз нерівномірності розподілу доходів населення провести з використанням групи показників диференціації, що формується у відповідності до постановки конкретних цілей дослідження (визначення добробуту населення, рівнів життя, якості, бідності тощо) та може включати відповідні таким цілям різноманітні показники диференціації як за структурою, так і за часом. Зокрема, пропонується розглянути найбільш вживані характеристики диференціації населення за доходами, такі як коефіцієнт Джині та крива Лоренца.

На даний час в практичних цілях широко використовується коефіцієнт концентрації доходів населення – коефіцієнт Джині ( $G$ ) [1,2,5-8]:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n q_i s_i + \sum_{i=1}^n q_i x_i,$$

де  $x_i$  – частка доходів  $i$ -ої групи домогосподарств (населення);

$s_i$  – кумулятивна частка доходів домогосподарств (населення) визначається на підставі даних ранжованого у порядку зростання розподілу домогосподарств (населення) за рівнем доходів шляхом послідовного підсумовування питомої ваги домогосподарств (населення) в інтервалах доходів, які розміщені нижче верхньої межі встановленої інтервальної групи розподілу;

$q_i$  – частка домогосподарств (населення)  $i$ -ої групи в загальній чисельності домогосподарств (населення);

$n$  – кількість груп домогосподарств (населення).

Статистична міра рівності доходів коливається від 0 до 1. При цьому, чим більший цей коефіцієнт, тим більша нерівність (тобто вищий ступінь поляризації населення за рівнем доходів і тим ближчий коефіцієнт Джині до 1). При вирівнюванні доходів в суспільстві цей показник прямує до нуля.

Широко відомою є концепція рівності Лоренца, згідно з якою для кожного індивіда в сукупності повинна спостерігатися рівність його частки в сукупності населення і частки його доходу в сумарному доході сукупності. Невиконання цієї умови відображено у відхиленні реальної кривої Лоренца від ідеальної прямої, що символізує повну рівність. Реальна крива Лоренца показує ступінь

нерівномірності розподілу доходів між соціальними групами або, інакше кажучи, ступінь концентрації багатства. Нерівність розподілу тим більша, чим далі крива Лоренца знаходиться від діагоналі одиничного квадрата – прямої «абсолютної рівності» (рис. 1).

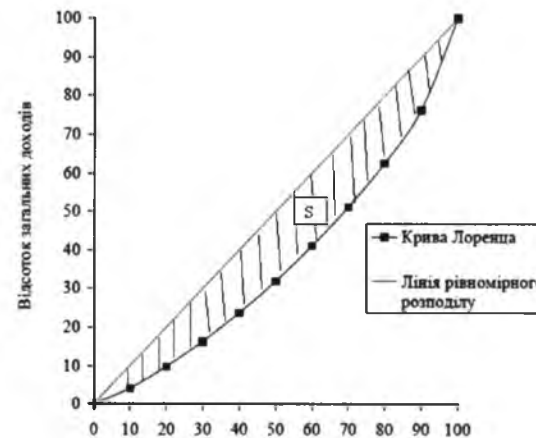


Рис 1. Типовий вигляд кривої Лоренца

Припустимо, що вектор доходів домогосподарств (населення)  $X = (x_1, \dots, x_n)$  впорядкований в порядку зростання:  $x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n$ . Емпіричну криву Лоренца утворюють точки з координатами:

– абсциса:  $i/n$ , де  $n$  – загальна кількість домогосподарств (населення),  $i$  – кількість домогосподарств (населення)  $i$ -ої групи.

– ордината:  $L(0) = 0$ ,  $L(i/n) = \frac{s_i}{s_n}$ ,  $s_i = x_1 + x_2 + \dots + x_i$ .

Крива Лоренца  $L(p)$  визначена у всіх точках  $p \in (0,1)$  через лінійну інтерполяцію.  $L(p)$  репрезентує  $p$ -у фракцію з найменшими доходами.

Припустимо, що розглянуті величини доходів домогосподарств (населення)  $x_i$  є випадковим значеннями розподілу  $F(x)$ , який є зростаючою функцією,  $0 < F(x) < 1$  з середньою величиною  $\mu$ . Перше припущення передбачає, що визначена функція  $F^{-1}(p)$  виражає сукупність доходів домогосподарств



(населення)  $p$ -го квантилю. Теоретична крива Лоренца, що відповідає цьому розподілу, задається як:

$$L(p) = \mu^{-1} \int_0^p F^{-1}(t) dt.$$

В табл. 1 представлено криві Лоренца, утворені найбільш поширеними розподілами.

Таблиця 1

Криві Лоренца, генеровані різними розподілами [1]

Розподіл	Функція розподілу ймовірностей	Крива Лоренца
Рівномірний	$F(x) = \begin{cases} 0, & x < \mu, \\ 1, & x \geq \mu \end{cases}$	$L(p) = p$
Експоненціальний	$F(x) = 1 - e^{-\lambda x}, x > 0$	$p + (1-p) \ln(1-p)$
Зміщений експоненціальний	$F(x) = 1 - e^{-\lambda(x-a)}, x > a$	$p + (1 + \lambda a)^{-1} (1-p) \ln(1-p)$
Парето	$F(x) = 1 - (a/x)^\alpha, x > a, \alpha > 1$	$1 - (1-p)^{(a-1)/\alpha}$

Якщо  $L(p)$  є кривою Лоренца, яка відповідає розподілу  $F(x)$ , то  $L(p)$  є випуклою і її похідна рівна:

$$L'(p) = 1 \text{ для } p = F(\mu).$$

Припустимо, що відомі розподіли доходів двох сукупностей домогосподарств (населення) або ж однієї, але у двох різних періодах часу. Маючи ці два вектори доходів  $x = (x_1, \dots, x_n)$  і  $y = (y_1, \dots, y_n)$ , за допомогою кривої Лоренца дослідимо:

- в якій сукупності домогосподарств (населення) є більша нерівномірність розподілу доходів;
- яка сукупність домогосподарств (населення) має вищий життєвий рівень;
- в якій сукупності домогосподарств (населення) менший рівень бідності.

*Нерівномірність розподілу доходів домогосподарств (населення).* Як показано вище, найбільш відомим показником нерівності доходів є коефіцієнт Джині, відомий також як додатковий чинник концентрації Лоренца. Коефіцієнт Джині  $G$  дорівнює подвоєному полю концентрації  $2S$  (рис. 1). Альтернативний спосіб розрахунку коефіцієнта Джині  $G$  базується на визначенні співвідношення середнього відхилення ( $\Delta$ ), яке відповідає розподілу  $F(x)$ , до середньої величини доходу:

$$G = \frac{\Delta}{2\mu}, \quad (1)$$

$$\text{де } \Delta = \int_{-\infty}^{\infty} \int_{-\infty}^{\infty} |x - y| dF(x) dF(y) = 2 \int_{-\infty}^{\infty} F(x) [1 - F(x)] dx = 4 \int_{-\infty}^{\infty} x [F(x) - 1/2] dF(x).$$

Загтрихована поверхня на рис. 1 називається полем концентрації ( $S$ ).

Вираз (1) показує, що коефіцієнт Джині вимірює нерівність розподілу доходів домогосподарств (населення) як відношення середнього відхилення до середньої величини  $\mu$ .

Покажемо еквівалентність цих двох визначень коефіцієнта Джині:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - y_j| &= 2 \left( \sum_{i=1}^n \sum_{j=i}^n x_i - \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^j x_i \right), \\ n \sum_{i=1}^n x_i &= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n x_i = \sum_{j=1}^n \sum_{i=j}^n x_i + \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{j-1} x_i - \sum_{i=1}^n x_i, \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - y_j| &= 2 \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=i}^n x_i - \left( (n+1) \sum_{i=1}^n x_i - \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n x_i \right) \right] = \\ &= 4 \sum_{j=1}^n \sum_{i=j}^n x_i - 2(n+1) \sum_{i=1}^n x_i, \\ G_n &= \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - y_j|}{2n \sum_{i=1}^n x_i} = \frac{2 \sum_{j=1}^n \sum_{i=j}^n x_i}{n \sum_{i=1}^n x_i} - \frac{2(n+1) \sum_{i=1}^n x_i}{2n \sum_{i=1}^n x_i} \approx \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=j}^n x_i}{n \sum_{i=1}^n x_i} - 1 \end{aligned}$$

Оскільки  $L\left(\frac{k}{n}\right) = \frac{\sum_{i=1}^k y_i}{\sum_{i=1}^n y_i}$ , то  $G_n \approx \frac{2}{n} \sum_{i=1}^n \left(1 - L\left(\frac{i}{n}\right)\right) - 1$ .

Якщо  $S$  є полем концентрації, то:

$$G_n = 2(S + 1/2) - 1 = 2S + 1 - 1 = 2S$$

Коефіцієнт Джині є відносним індексом нерівності, який вимірює масштаби пропорції доходів, а не ефективну міру нерівності. Крива Лоренца не зміниться, якщо вектор доходів помножити на довільне додатне дійсне число. Коефіцієнт Джині має проте важливу властивість: якщо перерозподілити доходи від багатших економічних агентів до бідніших, то коефіцієнт зменшиться і навпаки. Отже, коефіцієнт Джині можна вважати коефіцієнтом відносної нерівності.

Припустимо, що є дві криві Лоренца для двох різних сукупностей домогосподарств (населення) А і В. Покажемо за допомогою кривої Лоренца, що розподіл сукупності А домінує над розподілом сукупності В:

$$L_A(x) \geq L_B(x),$$

тобто крива Лоренца для сукупності А знаходиться над кривою Лоренца для сукупності В (якщо вони перетинаються, то вони є не порівнюваними).

Легко зауважити, що якщо розподіл сукупності А домінує над розподілом сукупності В, то поле концентрації для А менше, ніж поле концентрації для В і таким чином в А є менша нерівномірність розподілу доходів домогосподарств (населення), ніж у В.

Отже, для векторів (розподілів) доходів домогосподарств (населення) порядок домінування у сенсі кривої Лоренца рівносильний з порядком нерівномірності розподілу доходів.

*Життєвий рівень населення.* Виявляється, що порядок домінування в сенсі кривої Лоренца пов'язаний з життєвим рівнем населення [2]. Відомо, що коефіцієнт Джині і крива Лоренца є відносними величинами (тобто інваріантними щодо однорідних додатних перетворень). Отже, співставлення за їх допомогою життєвого рівня різних сукупностей домогосподарств (населення) може призвести до хибних висновків. Спробуємо відкоригувати ці величини, щоб мати змогу порівнювати за їх допомогою життєвий рівень різних сукупностей домогосподарств (населення).

Припустимо, що  $U(x)$  – корисність доходу  $x$ ,  $f(x)$  – щільність розподілу доходів домогосподарств (населення). Тоді середня корисність доходу визначається за формулою:

$$SW = \int_0^{\infty} U(x)f(x)dx.$$

Часто її інтерпретують як життєвий рівень населення з щільністю розподілу доходів  $f(x)$ .

Нехай  $F(x)$  і  $G(x)$  – функції розподілу ймовірностей двох розподілів доходів з однаковими середніми величинами доходів  $\mu_F = \mu_G$ . Тоді:

$$L_F(p) \geq L_G(p) \Leftrightarrow \int_0^{\infty} U(x)f(x)dx \geq \int_0^{\infty} U(x)g(x)dx$$

для кожної  $U(x)$ , такої, що  $U(x)$  зростає і вгнута ( $U'(x) > 0$  і  $U''(x) < 0$ ). Тобто життєвий рівень населення сукупності А (з функцією розподілу ймовірностей доходів  $F(x)$ ) є не меншим, ніж життєвий рівень населення сукупності В (при тих самих середніх доходах), тоді, і тільки тоді, коли розподіл сукупності А домінує у вигляді кривої Лоренца над розподілом сукупності В [1].

Твердження Аткінсона узагальнив Е. Шоррокс [3], запропонувавши унітарну криву Лоренца  $GL(x)$ :

$$GL(x) = \mu L(x),$$

де  $L(x)$  – крива Лоренца,  $\mu$  – середня величина доходу.

Згідно [3] нехай  $F(x)$  і  $G(x)$  – функції розподілу ймовірностей двох розподілів доходів ( $f(x)$  і  $g(x)$  – їх щільності відповідно). Тоді:

$$GL_F(p) \geq GL_G(p) \Leftrightarrow \int_0^{\infty} U(x)f(x)dx \geq \int_0^{\infty} U(x)g(x)dx$$

для всіх  $U(x)$ , таких, що  $U'(x) > 0$  і  $U''(x) < 0$ , також для кожного  $U'(x) > 0$  і  $\mu \in [0,1]$ .

Тобто життєвий рівень населення сукупності А (з функцією розподілу ймовірностей доходів  $F(x)$ ) є не меншим, ніж життєвий рівень населення сукупності В, тоді і тільки тоді, коли розподіл сукупності А домінує у вигляді унітарноуючих кривих Лоренца над розподілом сукупності В.

Узагальнена крива Лоренца для сукупності з розподілом  $F$  визначається

таким чином:

$$GL(F; p) = \int_0^p F^{-1}(q) dq \text{ для } p \in [0,1]$$

і узгоджений з нею частковий порядок  $GL$  записується таким чином:

$$FGLG \Leftrightarrow GL(F; p) \geq GL(G; p), \forall p \in [0,1],$$

а також

$$GL(F; p) > GL(G; p) \text{ для деякого } p \in [0,1].$$

В роботі [1] виведено наступну умову для життєвого рівня населення:

$$IS_F = \mu_F(1 - G_F).$$

Можна легко показати, що порядок узагальнених кривих Лоренца узгоджується з життєвим рівнем Сена.

$$FGLG \Leftrightarrow \int_0^1 GL_F(p) dp \geq \int_0^1 GL_G(p) dp \Leftrightarrow \mu_F \int_0^1 L_F(p) dp \geq \mu_G \int_0^1 L_G(p) dp \Leftrightarrow$$

$$\Leftrightarrow \mu_F \left( \frac{1 - 2S_1}{2} \right) \geq \mu_G \left( \frac{1 - 2S_2}{2} \right) \Leftrightarrow \frac{1}{2} \mu_F (1 - G_F) \geq \frac{1}{2} \mu_G (1 - G_G) \Leftrightarrow IS_F \geq IS_G,$$

де  $S_1$  є площею під кривою Лоренца для  $F$ , а  $S_2$  є площею під кривою Лоренца для  $G$ .

У зворотному напрямку перетворення не виконується, тому що порядок узагальнених кривих Лоренца є частковим порядком, а порядок згідно з життєвим рівнем Сена є лінійним порядком.

*Рівень бідності.* Продовженням викладеного вище підходу є робота Дж. Фостера і Е. Шоррокса [4], в якій розподіл доходів представлено функцією розподілу ймовірностей з множини:

$$F = \{F: R_+ \rightarrow [0,1], F \text{ зростаюча і неперервна справа};$$

$$F(0) = 0 \text{ і } F(s_F) = 1 \text{ для деякого } s_F < \infty\},$$

$$\mu_F = \int_0^{\infty} s dF(s),$$

$$F^{-1}(p) = \inf \{s \geq 0: F(s) \geq p\}, p \in [0,1].$$

Рівень бідності є функцією виду:

$$P: \mathcal{F} \times R_+ \rightarrow R,$$

доходи в якій  $P(F; z)$  об'єднані з функцією розподілу ймовірностей  $F$  при встановленій межі бідності  $z$ .

Припустимо, що:

1.  $P_1(F; z) = F(z)$  – це частка населення, яка знаходиться за межею бідності.

У дискретному випадку  $P_1 = m/n$ , де  $n$  – загальна чисельність населення,  $m$  – чисельність населення, яка знаходиться за межею бідності.

2.  $P_2(F; z) = \frac{1}{z} \int_0^{F(z)} [z - F^{-1}(p)] dp$  – частка населення, яка знаходиться вище

межі бідності і ідентифікує себе як середній клас.

Для дискретного випадку  $P_2 = \sum_{i=1}^m \frac{z - x_i}{z}$ .

3.  $P_3(F; z) = \frac{1}{z^2} \int_0^{F(z)} [z - F^{-1}(p)]^2 dp$  – частка населення, яка ідентифікує себе

зможний клас (в [4] визначається як індекс Фостера).

Для дискретного випадку  $P_3 = \frac{1}{nz^2} \sum_{i=1}^m (z - x_i)^2$ .

4. Узагальнення індексів  $P_1, P_2, P_3$ :

$$P_\alpha(F; z) = \frac{1}{z^{\alpha-1}} \int_0^{F(z)} [z - F^{-1}(p)]^{\alpha-1} dp, \alpha \geq 1, P_\alpha = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^m \left( \frac{z - x_i}{z} \right)^\alpha.$$

На множині  $\mathcal{F}$  визначається зв'язок порядку, який позначається як  $P(z)$ ,

де  $z \in Z$ ,  $Z$  визначає певний встановлений поріг бідності (наприклад, від емоційного мінімуму до 60% середніх витрат у вказаній сукупності). Цей зв'язок визначається таким чином [4]:

$$FP(z)G \Leftrightarrow P(F; z), \forall z \in Z,$$

а також

$$P(F; z) < P(G; z) \text{ для певного } z \in Z.$$

Запис  $FP(z)G$  означає, що сукупність з функцією розподілу ймовірностей доходів  $F$  має менший рівень бідності, ніж сукупність з функцією розподілу ймовірностей доходів  $G$  з огляду на індекс бідності  $P$  і встановлений поріг бідності  $Z$ .

Припустимо, що для заданого  $F \in \mathcal{F}$   $F_1 = F$ , а також  $F_\alpha$  будуть визначені рекурсивно при  $\alpha \geq 2$ :

$$F_\alpha(s) = \int_0^s F_{\alpha-1}(t) dt \text{ і } F_1(s) = F(s).$$

Водночас можна визначити зв'язок стохастичного домінування  $D_\alpha$  рівня  $\alpha \geq 2$  для  $\alpha \in N$  таким чином:

$$FD_\alpha G \Leftrightarrow F_\alpha(s) \leq G_\alpha(s) \text{ для всіх } s > 0, \quad (2)$$

а також

$$F_\alpha(s) \leq G_\alpha(s) \text{ для деякого } s > 0.$$

Зауважимо, що

$$z^{\alpha-1} P_\alpha(F; z) = \int_0^z (z-y)^{\alpha-1} dF(y).$$

Інтегруючи по частинах, отримаємо:

$$\int_0^z (z-y)^{\alpha-1} dF(y) = (\alpha-1)! F_\alpha(z).$$

Звідси можна зробити наступні висновки.

1. Для довільного  $\alpha \in N$ :

$$FP_\alpha G \Leftrightarrow FD_\alpha G.$$

Зауважимо також, що якщо  $\alpha \leq \beta$ , то:

$$FP_\beta G \Leftrightarrow FP_\alpha G.$$

Відповідність між порядками бідності  $P_\alpha$  і стохастичним домінуванням  $D_\alpha$  дає можливість отримати інтерпретацію  $P_\alpha$  в термінах функції життєвого рівня. Припустимо, що  $\mathcal{U}$  є класом функції життєвого рівня виду:

$$U(F) = \int u(x) dF(x),$$

де  $u: R_+ \rightarrow R$  є неперервною функцією. Нехай  $\mathcal{U}_1 \subset \mathcal{U}$  є класом функцій, для яких  $u'(x) > 0$ ,  $\mathcal{U}_2 \subset \mathcal{U}_1$  – клас функцій, для яких  $u''(x) < 0$  і  $\mathcal{U}_3 \subset \mathcal{U}_2$  – клас таких функцій, що  $u'''(x) < 0$ .

Для  $\alpha = 1, 2, 3$   $\mathcal{U}_\alpha$  будуть частковими порядками, які визначаються таким чином:

$$F \mathcal{U}_\alpha G \Leftrightarrow U(F) > U(G) \text{ для всіх } U \in \mathcal{U}_\alpha.$$

2. Використовуючи відомий факт зі стохастичних домінувань, отримаємо наступний висновок. Для  $\alpha = 1, 2, 3$   $FP_\alpha G \Leftrightarrow F \mathcal{U}_\alpha G$ .

Таким чином, твердження, що у суспільстві із функцією розподілу

нормальності доходів  $F$  є менший рівень бідності, ніж у суспільстві із функцією розподілу ймовірностей доходів  $G$  для  $P_\alpha$  рівнозначне твердженню, що у суспільстві із функцією розподілу ймовірностей доходів  $F$  існує вищий життєвий рівень, ніж у суспільстві із функцією розподілу ймовірностей доходів  $G$  для всіх функцій життєвого рівня з  $\mathcal{U}_\alpha$ .

3. Можна показати більш загальне твердження, а саме, що порядок стохастичних домінувань зумовлює порядок бідності. Якщо розподіл  $F$  домінує над розподілом  $G$  (2), то рівень бідності у суспільстві з розподілом доходів  $F$  є меншим, ніж рівень бідності в суспільстві з розподілом доходів  $G$ .

Нехай  $\Phi: R_+ \rightarrow R$  – спадна функція, причому така, що  $\Phi(0) = 1$ , а також  $\Phi(z) = 0$ , ( $F(0) = 0$ ).

Тоді

$$\Phi(F) = \int_0^z \Phi(t) dF(t) = \Phi(t)F(t)|_0^z - \int_0^z F(t) d\Phi(t) = \int_0^z F(t) d(-\Phi(t)).$$

Звідси

$$P(G, z) - P(F, z) = \Phi(G) - \Phi(F) = \int_0^z (G(t) - F(t)) d(-\Phi(t)) \geq 0,$$

оскільки прирости зростаючої функції  $-\Phi(t)$  визначають додатну міру згущення  $F \leq G$  (FDG).

Таким чином, на основі [3] можна зробити висновок, що життєвий рівень зумовлює рівень бідності.

**Висновки.** Отже, показано, що на основі аналізу кривої Лоренца можна не тільки досліджувати нерівномірність розподілу доходів як всередині сукупності, так і при порівнянні різних сукупностей домогосподарств (населення), але й виміряти їх життєвий рівень та рівень бідності.

## Література

- Gastwirth J.L. Estimation Lorentz curve and Gini index // Review Economics and Statistics, 1972, Vol. 54, P. 306-316.
- Сисак Л.І. Аналіз підходів і методів визначення показників життєвого рівня населення / Сисак Л.І. // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 213. Том 4. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2006. – С.

3. Shorrocks A.F. Ranking Income Distributions // *Economica*, 1983, Vol. 50.
4. Foster J.E., Shorrocks A.F. Poverty Orderings. *Econometrica*. 1988, Vol. 56.
5. Гвелесіані А.Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання. [Монографія] / Відп. ред. В.М. Новіков. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 155 с.
6. Колмаков И.Б. Методы и модели прогнозирования показателей дифференциации и поляризации денежных доходов населения. Дисс. ... д-ра экон. наук. М.: РГБ, 2008.
7. Новіков В.М. Соціальні трансформації: міжнародний та вітчизняний досвід / Новіков В.М., Сітнікова Н.П., Мусіна Л.А., Семенов В.В. – К., 2003. – 253 с.
8. Cowell F.A., Jenkins S.P. How much inequality can we explain? A methodology and an application to the United States // *Economic Journal*, 1995, № 105(429), P. 421-30.

### Формування маркетингової стратегії енергетичної компанії в умовах конкурентних відносин

*Проаналізовано вплив внутрішнього та зовнішнього середовищ на формування маркетингової стратегії енергетичної компанії в умовах конкурентних відносин.*

*In the article the influence of internal and external environments to form a marketing strategy for energy company in competition was analyzed.*

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, внутрішнє та зовнішнє середовище, енергетична компанія, природна монополія, конкурентні умови.

**Вступ.** Демонізація електроенергетичної галузі національної економіки призвела до появи значної кількості компаній з постачання електроенергії. Проте ринкові умови функціонування ще не стали загальним правилом в цій галузі, незважаючи на появу декількох гравців на одному ринку, що, як правило, призводить до появи конкуренції та суперництва. Зважаючи на це важливим елементом дерегулювання природних монополій, таких як енергетичні компанії, є визначення потенційної конкурентної області, в якій для зростання суспільного добробуту доцільне впровадження ринкових відносин.

Комплексне вирішення питань формування маркетингових стратегій для електроенергетичної компанії в Україні за умов дотримання інтересів виробників, споживачів енергії і держави є основою для реалізації ринкових механізмів у енергетичній галузі. Маркетингове середовище відіграє роль зв'язуючого механізму між ринком товару, його виробником і власне виробництвом. Відтак зміни, що відбуваються в українській економіці, вимагають від підприємств електроенергетичної галузі не тільки приділення певної уваги організації їх внутрішньої діяльності, але й розроблення маркетингових стратегій, що враховують зміни зовнішнього середовища.

**Постановка завдання.** Вітчизняні та зарубіжні науковці приділяють значну увагу дослідженню методологічних, науково-теоретичних і прикладних проблем формування маркетингових стратегій, що знайшли відображення у

багатьох наукових працях. Вирішенню цієї проблеми присвячено, зокрема, наукові розробки зарубіжних [1, 4, 6] та вітчизняних авторів [2, 5, 8, 9]. В той же час спостерігається недостатня розробленість даної тематики для підприємств – природних монополій, запровадження інституту конкуренції в яких настановується на низку перешкод.

Метою даної статті є формування маркетингової стратегії природної монополії на прикладі енергетичної компанії в умовах конкурентних відносин.

**Результати.** Як відомо, наявність у компанії інформації про ринкову кон'юнктуру дозволяє реагувати на її зміни, погоджуючи всі дії з наміченою раніше стратегією маркетингу. Однак варто також враховувати вплив маркетингового середовища на виробничо-господарську діяльність компанії, яке включає зовнішні неконтрольовані для підприємства чинники (економічні, політичні, технологічні, соціально-демографічні тощо) та контрольовані внутрішні (персонал організації, реакція споживачів, діяльність посередників, постачальників, конкурентів, відношення громадськості).

У свою чергу, використовуючи інструментарій маркетингу, компанія може тим чи іншим чином відреагувати і пристосуватися до ринкової ситуації. Сукупність таких інструментів маркетингу називається комплексом маркетингу, тобто використання компанією набору маркетингових чинників (продукт, ціна, методи розповсюдження продукту та стимулювання збуту) для ефективного функціонування на цільовому ринку з урахуванням зовнішнього впливу [4,8].

Одним з визначальних етапів розробки маркетингової стратегії компанії є аналіз маркетингового середовища та співставлення з місією та цілями. Маркетингове середовище – це сукупність суб'єктів і чинників, які діють за межами організації і всередині неї, та здійснюють вплив на встановлення і підтримку взаємовигідних відносин з цільовими клієнтами [6,8,9]. Важливим є власне процес відстеження змін маркетингового середовища для своєчасного адаптування до них через дослідження його складових – макросередовища та мікросередовища.

Без виключення це стосується також енергетичних компаній. Тому в даній статті пропонується дослідити чинники макросередовища на прикладі однієї з енергетичних компаній України (ПАТ «Прикарпаттяобленерго»). Аналіз впливу таких факторів на діяльність підприємства було визначено на основі експертного опитування працівників компанії. До складу експертів ввійшли: 14 осіб –

директори філій, 9 – керівники відділів, 5 – їх заступники. Їм було запропоновано на основі низки чинників зовнішнього середовища енергетичної компанії та тенденцій їх зміни визначити можливий вплив на діяльність підприємства (табл. 1). Дані, наведені в табл. 1, визначено на основі усереднення результатів експертного оцінювання.

Таблиця 1

**Вплив зміни чинників зовнішнього середовища на діяльність енергетичної компанії**

Чинники зовнішнього середовища	Тенденції зміни чинника	Вплив зміни чинника на діяльність підприємства
Економіка	Економічний спад (криза)	Загроза
	Зниження рівня доходів та купівельної спроможності	Загроза
	Інфляція (підняття цін)	Загроза
	Збільшення рівня безробіття	Загроза
Політика/ законодавство	Політична ситуація в країні	Загроза
	Планування уряду підняття тарифів на: газ, електроенергію	Можливість Загроза
	Майбутні вибори у місцеві органи влади	Загроза
	Спрощення умов отримання субсидій, пільг	Можливість
Природне середовище	Екологічні зміни в природі; поступове зниження температури в зимовий період	Можливість
	Затоплення територій весною	Загроза
Науково-технічний	Поява нових технологій та їх використання в енергетиці	Можливість
Демографія	Підвищення народжуваності	Можливість
	Переміщення споживачів у літній період відпусток та канікул	Загроза
Соціально-культурний	Зростання рівня диференціації суспільства за доходами, збільшення питомої ваги населення з доходами нижче середнього рівня	Загроза

Як видно з табл. 1, серед чинників, на які підприємство немає жодного впливу, але які безпосередньо впливають на діяльність в цілому, більшість мають негативний вплив. На сьогодні найбільшою загрозою, за експертною оцінкою, є

економічні чинник, які можуть призвести до зниження споживання електроенергії та збільшення заборгованості споживачів. З іншого боку, такі фактори, як підняття тарифу на газ та спрощення процедури оформлення субсидій є можливостями для підприємства, що може позитивно вплинути на рівень споживання електроенергії споживачами.

На основі аналізу мікросередовища підприємства визначають сильні та слабкі сторони. Сильні сторони (переваги) – це визначні особливості підприємства, які дають змогу визначити і сформувати переваги. Слабкі сторони (слабкості) – це ті показники, які визначають вразливість підприємства [2,5].

Експертам було запропоновано оцінити за розробленою шкалою показники кількох сфер діяльності підприємства. Одночасно було опитано групу споживачів, яким теж запропонували оцінити діяльності енергетичної компанії.

Вибірка опитаних споживачів становила 57 осіб, їх структура відповідає структурі рівня споживання за групами, тобто 47% – населення, 23% – промислові споживачі і 30% – інші категорії. Оцінку стану кожного показника на підприємстві було запропоновано визначити за п'ятибальною шкалою в порядку зниження вагомості (5 – найвища оцінка, 1 – низька оцінка). Ваговий коефіцієнт визначався залежно від міри важливості показника для діяльності підприємства чи споживача (0 – неважливо, 1 – найважливіше). Результат проведеного дослідження наведено у зведеній табл. 2.

Таблиця 2

**Сфера і показники, на основі яких визначено сильні та слабкі сторони підприємства**

Сфера діяльності/ показники	Експертні оцінки			Важливість для споживача (від 0 до 1)	Загальна оцінка
	Оцінка показника (1-5 балів)	Ваговий коефіцієнт (від 0 до 1)	Можливість удосконалити показник (1-5 балів)		
Маркетинг					
Знання ринку та споживачів	2,5	0,5	4,5	0,3	1,68
Імідж підприємства	3	0,7	4	0,3	2,52
Якість товару (послуги)	2,5	0,5	4	0,9	4,5
Рівень	2,5	0,4	4	0,9	6,3

Інноваційної активності					
Ефективність бутової діяльності	3	0,8	4	0,8	7,68
Рівень сервісного обслуговування	2,5	0,6	4	0,9	6,08
Ефективність системи пред'явлення послуг	2	0,4	3,5	0,8	2,24
<b>Середнє значення</b>					<b>4,43</b>
Передача та постачання електроенергії					
Технологія	2	0,7	3	0,7	2,94
Матеріально- технічне забезпечення	2	0,8	3,5	0,6	3,36
Виробничі можливості	3	0,6	3	0,5	2,7
Економія на масштабах	2,5	0,7	2	0,2	0,7
<b>Середнє значення</b>					<b>2,42</b>
Послуги					
Технологія	2	0,4	4	0,5	1,6
Матеріально- технічне забезпечення	3	0,5	4	0,6	3,6
Виробничі можливості	3	0,5	4	0,7	4,2
<b>Середнє значення</b>					<b>3,1</b>
Фінанси					
Доступність капіталу	4	0,9	3	0,3	3,24
Власні витрати	2,5	0,7	3	0,2	1,05
Ліквідність	4	0,8	4	0,2	2,56
Рентабельність	3	0,9	4	0,2	2,16
Фінансова стабільність	4	0,9	4	0,3	4,32
<b>Середнє значення</b>					<b>2,66</b>
Організація					
Ефективність менеджменту	3	0,7	4	0,2	1,68

Ефективність організаційної структури управління	4	0,8	4	0,3	3,84
<b>Середнє значення</b>					<b>2,76</b>
Кадри					
Рівень професійної підготовки	3	0,7	4	0,6	5,04
Досвід практичної діяльності	3	0,7	3,5	0,7	5,145
Система стимулювання праці	3	0,7	3,5	0,4	2,94
<b>Середнє значення</b>					<b>4,37</b>

Максимальні оцінки за показниками та сферами діяльності вказують, в якому напрямку потрібно розвивати діяльність підприємства. Як видно з табл. 2, середні значення за сферами діяльності підприємства наступні: маркетинг – 4,43, передача та постачання електроенергії – 2,42, надання послуг – 3,1, фінанси – 2,66, організація – 2,76, кадри – 4,37. Найвищою є оцінка по маркетингу, найнижчою – передача та постачання електроенергії. Розглянемо детальніше середні оцінки за показниками:

1. *Маркетинг.* Серед оцінених показників діяльності підприємства найбільшу оцінку отримано за ефективність збутової діяльності – 7,68, рівень інноваційної активності – 6,3 та рівень сервісного обслуговування – 6,08. Варто відзначити, що споживачі підприємства виділили особливо важливими для себе діяльність підприємства у сфері маркетингу по даних показниках.

2. *Передача та постачання електроенергії.* Дані показники згідно експертних оцінок є слабкою стороною підприємства (технологія – оцінка 2, матеріально-технічне забезпечення – 2, виробничі можливості – 3), що можна пояснити технологічним станом мереж. Можливості для удосконалення теж незначні (оцінка 2-3,5 бали).

3. *Послуги.* Дані показники згідно експертних оцінок є слабкою стороною підприємства, хоча можливості для удосконалення досить високі. Споживачі оцінили показники, як середнє значення.

4. *Фінанси.* Фінансовий стан підприємства оцінений, як стабільний і важливий напрямок розвитку за оцінкою експертів. Але дані показники не цікавлять споживачів, оцінка 0,2 бали.

5. *Організація.* Дані показники оцінені як досить сильна сторона підприємства, і з потенційними можливостями для розвитку. Але для споживачів ці показники неважливі (ефективність менеджменту – оцінка 0,2, ефективність організаційної структури управління – 0,3).

6. *Кадри.* За оцінкою експертів даний напрям отримав середню оцінку (рівень професійної підготовки – 3, досвід практичної діяльності – 3, система стимулювання праці – 3), хоча є досить важливим напрямом для діяльності підприємства (оцінка показників однаково висока – 0,7). Також дані показники отримали досить високу оцінку відносно можливості для вдосконалення – 3,5-4. Споживачі відзначили важливим чинником рівень професійної підготовки працівників (оцінка 0,6) та досвід практичної роботи (оцінка 0,7).

Отже, енергетичним компаніям також доцільно використовувати підходи маркетингу в своїй діяльності. Адже з одного боку виникає конкуренція між покупцями електроенергії за постачання з оптового ринку, а з іншого – міжгалузєва конкуренція в енергопостачанні з боку інших електроносіїв – особливо газу.

Основним продуктом енергетичних компаній є електроенергія, а надання супутніх послуг складає незначну долю – приблизно 1-2 % [3]. Доходи компаній складають в основному за рахунок збільшення ціни на електроенергію та вартості послуг. Загальна динаміка споживання електроенергії зберігає тенденції до зниження рівня споживання, за рахунок економічної ситуації в країні та переходом 7 великих споживачів енергетичної компанії до постачальника з нерегульованим тарифом на електроенергію.

Отже, аналіз зовнішнього середовища показав, що на сьогодні найбільшою загрозою для енергетичної компанії є економічні фактори, які можуть призвести до зниження споживання електроенергії та збільшення заборгованості споживачів. Це підтверджує також аналіз збутової діяльності підприємства, відно якого динаміка споживання електроенергії за 2007-2012 рр. знизилася на 11 % (без споживання ЗАТ «Лукор», який наприкінці 2007 р. перейшов до постачальника за нерегульованим тарифом).

З іншого боку такі чинники, як підняття тарифів на газ для населення та зміщення для них процедури оформлення субсидій є можливостями для



підприємства щодо коригування рівня споживання електроенергії споживачами. Як показує аналіз маркетингової діяльності, населення є важливим сектором споживачів для підприємства, оскільки на 2012 р. їх споживання від загального у вартісному показнику становило 47%. До того ж як показує динаміка споживання за 2007-2012 рр., це єдиний сегмент, по якому споживання навіть в кризовий період не зменшилося, а навіть зросло за рахунок підключення нових споживачів та кліматичних змін у природному середовищі.

На основі здійсненого аналізу мікросередовища та визначення сильних та слабких сторін підприємства, здійснено формування основних стратегічних напрямків по кожній сфері діяльності (табл. 3).

Можливі чотири основні стратегічні напрямки щодо сильних та слабких сторін підприємства [8,9]:

1. Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника – коли слабка сторона підприємства відчутно впливає на споживачів.
2. Підтримання позицій – якщо сильна сторона є важливою для споживачів.
3. Зниження уваги та інвестицій – якщо сильна сторона не є важливою для споживачів.
4. Низькі пріоритети – коли слабкі сторони не є важливими для споживачів.

Таблиця 3

**Формування основних стратегічних напрямків діяльності ПАТ  
«Прикарпаттяобленерго»**

Сфера діяльності/ показники	Важливість для споживача	Загальна оцінка (на основі даних табл. 2)	Формування основних стратегічних напрямків діяльності
Маркетинг			
Знання ринку та споживачів	0,3	1,68	Низькі пріоритети
Імідж підприємства	0,5	2,52	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Якість товару (послуги)	0,9	4,5	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Рівень інноваційної	0,9	6,3	Концентрація зусиль,

активності			розвиток, зміцнення показника
Ефективність збутової діяльності	0,8	7,68	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Рівень сервісного обслуговування	0,9	6,08	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Ефективність системи просування послуг	0,8	2,24	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Передача та постачання електроенергії			
Технологія	0,7	2,94	Низькі пріоритети
Матеріально-технічне забезпечення	0,6	3,36	Низькі пріоритети
Виробничі можливості	0,5	2,7	Низькі пріоритети
Економія на масштабах	0,2	0,7	Низькі пріоритети
Послуги			
Технологія	0,5	1,6	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Матеріально-технічне забезпечення	0,6	3,6	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Виробничі можливості	0,7	4,2	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Фінанси			
Наявність капіталу	0,3	3,24	Зниження уваги
Загальні витрати	0,2	1,05	Зниження уваги
Прибутковість	0,2	2,56	Зниження уваги
Рентабельність	0,2	2,16	Зниження уваги
Фінансова стабільність	0,3	4,32	Зниження уваги
Організація			
Ефективність менеджменту	0,2	1,68	Зниження уваги та інвестицій
Ефективність організаційної структури управління	0,3	3,84	Зниження уваги та інвестицій

Кадри			
Рівень професійної підготовки	0,6	5,04	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Досвід практичної діяльності	0,7	5,145	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника
Система стимулювання праці	0,6	2,94	Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника

Розглянемо сформовані стратегічні напрями маркетингової діяльності ПАТ «Прикарпаттяобленерго»:

1. Концентрація зусиль, розвиток, зміцнення показника – даний напрям формується на основі слабких сторін, які є дуже вагомими для споживачів. По даному підприємству в дану групу ввійшли показники сфери маркетингу («імідж підприємства»), «рівень інноваційної активності», «якість товару (послуг)», «рівень сервісного обслуговування», «ефективність системи просування послуг», «ефективність збутової діяльності»), показники сфери «кадри» та «послуги». Дані показники, за визначенням експертів, є слабкою стороною підприємства (оцінка 2,5-3 бали), хоча є досить вагомими показниками для діяльності. Споживачі відзначили найвищими оцінками ці показники (загальна оцінка 0,8-0,9), окрім «знання ринку та споживачів» та «імідж підприємства».

2. Низькі пріоритети – не всі слабкі сторони потрібно розвивати, варто звертати увагу на можливості вдосконалення даного показника та важливість для споживача. Наприклад, сфера діяльності «Передача та постачання електроенергії» є слабкою стороною підприємства через сучасний технологічний стан мереж, але і відсутні можливості для кардинального покращення. Тому дану сферу діяльності для підприємства визначили як низькі пріоритети.

3. Підтримування позицій – даний напрям застосовується, коли сильна сторона діяльності підприємства є важливою для споживачів. Такі показники по ПАТ «Прикарпаттяобленерго» відсутні.

4. Зниження уваги та інвестицій – не всі сильні сторони є важливими для споживачів. До цього стратегічного напрямку відносяться показники сфери «фінанси» та «організація»: експерти оцінили дані показники як сильні сторони

підприємства із можливістю подальшого розвитку, а от для споживачів дані показники являються неважливими.

Після визначення стратегічних напрямів по кожній сфері діяльності підприємства визначено найперспективніші напрями розвитку, виходячи із найвищої загальної оцінки показників. Отже, по ПАТ «Прикарпаттяобленерго» найвищі оцінки отримали показники:

- «ефективність збутової діяльності» - 7,68;
- «рівень сервісного обслуговування» - 6,08;
- «рівень інноваційної активності» - 5,4.

Дані показники відповідають місії компанії та основним цілям – клієнтоорієнтованість, впровадження інновацій.

Відтак на основі проведеного аналізу маркетингового середовища енергетичної компанії, визначено його загальну маркетингову стратегію: «Впроваджуючи технологічні інновації і вдосконалюючи роботу персоналу, підвищити рівень обслуговування споживачів та ефективність збутової діяльності на 2014 р. до оцінки 4 (за 5-бальною шкалою)».

На основі маркетингової стратегії розроблено стратегічні напрями діяльності по кожному функціональному підрозділу підприємства. В даній статті розглянути стратегічні напрями тільки на основі збутових функціональних підрозділів (табл. 4).

Таблиця 4

#### Сукупність маркетингових стратегічних напрямів та алгоритм дій для збутових функціональних підрозділів енергетичної компанії

Маркетингові напрями діяльності	Характеристика	Алгоритм дій
<b>Відділ енергозбуту</b>		
«Інноваційна активність»	Спростити процес здачі звіту юридичними споживачами, використовуючи Інтернет	- розробити і протестувати послугу «Звіт через Інтернет» на 1 філії - розробити процес залучення споживачів до даної послуги
«Підняття рівня сервісного обслуговування»	Довести до 2014 р. рівень користувачів послуги «Звіт через Інтернет» до рівня 20%	- відкоригувати процес залучення споживачів до даної послуги на 1 філії - запровадити процес залучення споживачів до даної послуги на решті філій

Відділ по роботі з побутовими споживачами		
- «Інноваційна активність»	Удосконалення процесу проведення розрахунків з використанням сучасних технологій	- введення планових платежів для населення - впровадження «Інформаційно-платіжної системи для населення через Інтернет»
- «Підняття рівня сервісного обслуговування»	Підвищення на 25% збору коштів за електроенергію до 2014 р.	- впровадження оплат через POS-термінали - автоматичне відрахування оплати з банківських карточок
Відділ розподілу та контролю		
«Підняття ефективності збутової діяльності»	Знизити на 10% рівень споживання електроенергії споживачами в періоди пік та напівпік до 2014 р.	- провести аналіз добового споживання електроенергії споживачами - визначити орієнтовну величину вигідності (у вартісному показнику) використання багатотарифного обліку у споживачів багатоквартирних будинків та споживачів індивідуальних житлових будинків з електричним живленням
	Збільшити загальний рівень споживання електроенергії по багатотарифних лічильниках на 100% до 2014 р.	- розробити процес залучення споживачів до встановлення та використання багатотарифних лічильників - відкоригувати процес залучення споживачів до даної послуги на 1 філії - запровадити процес залучення споживачів до даної послуги по інших філіях
Служба обліку приладів		
«Підняття ефективності збутової діяльності»	Збільшити на 100% кількість встановлених багатотарифних лічильників у споживачів до 2014 р.	- провести навчання персоналу по філіях - забезпечити працівників необхідним обладнанням для здійснення програмування та встановлення багатотарифних лічильників - налагодити процес своєчасної доставки і встановлення у споживача багатотарифних лічильників

При реалізації даних стратегічних напрямів важливим кроком є оперативне управління діяльністю, персоналом та ресурсами, своєчасне проведення коригування дій при відхиленні результатів від поставлених цілей.

**Висновки.** Таким чином, в даній статті на основі аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища енергетичної компанії розроблено сукупність маркетингових стратегічних напрямів та алгоритм дій, що дозволяють не тільки формувати загальну маркетингову стратегію підприємства в цілому, але й визначати напрями діяльності для його функціональних підрозділів в умовах конкурентних відносин.

### Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб.: ПИТЕР, 1999. – 415с.
2. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика / Балабанова Л.В., Германчук А.М. – Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288с.
3. Електричні мережі систем електропостачання: Навч. посібник / За ред. академіка НАН України Г.Г. Півняка. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2003. – 316 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. Пер. с англ./ Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. - 736 с.
5. Куденко Н.В. Маркетингова стратегія фірми: Монографія / Куденко Н.В. – К.: КНЕУ, 2002. – 245с.
6. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / Ламбен Жан-Жак // Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800с.
7. Находов В.Ф. Тарифы на электрическую энергию как средство управления энергоснабжением – энергопотреблением в рыночных условиях / Находов В.Ф., Замулко В.И., Федоренко Л.Н. // Энергетика и электрификация. – 2010. – №2-3. – С. 46-48.
8. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / Немцов В.Д., Довгань Л.Е. – Київ, 2002. – 569 с.
9. Решетникова І.Л. Стратегія маркетинга: особености формування на отечественных предприятиях: Монографія / Решетникова І.Л. – Луганск, 1998 – 354 с.

### Моделювання внутрішньосистемної економіки підприємства

*Розглянуто модель реалізації процедур обміну інформацією між вищим управлінським органом, власниками процесів і виконавчими підрозділами для створення узгоджених планів і цін без необхідності розв'язання в повному обсязі необхідних задач.*

*The model of procedures for the exchange of information between senior management body, the process owner and executive departments to create coordinated plans and prices without having to solve the full required tasks.*

**Ключові слова:** *бізнес-процес, оптимальний план, проект, задача, інформація, ресурс.*

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку економіки, проблеми керованості і внутрішньої кооперації великого підприємства (транснаціональної компанії, холдингу, корпорації) вирішуються бюрократизацією і комерціалізацією [1]. Бюрократизація є чіткий розподіл і точна регламентація функцій, повноважень і обов'язків учасників внутрішньосистемних стосунків. Владні компетенції і зони відповідальності не перетинаються, ухвалення рішень і внутрішньосистемні взаємодії регламентуються інструкціями. Комерціалізація – наділ керівників підрозділів правом приймати локальні господарські рішення, з огляду власних інтересів, надання їм можливості самостійно переймати на себе додаткові права і зобов'язання. Внутрішньогосподарська діяльність будуватиметься на комбінації культур організації [2]. Таким чином, внутрішня економіка – це опосередкування виробничо-технічних зв'язків між підрозділами економічної системи, яка має певним чином структуровану систему розподілу відношень [3,4].

«Керівники» функціональних підрозділів (центри витрат), субоптимізуються в області своїх повноважень, виконують наступні спеціалізовані технологічні функції [3]:

- забезпечують людськими, матеріальними, фінансовими, інформаційними ресурсами;
- сприяють підтримці внутрішніх умов для виконання функцій;

- міра свободи прийнятих рішень, обмежується встановленими зверху лімітами витрат.

Сукупний глобальний план розбивається на сукупність автономних локальних завдань – проектів, які мають бути виконані до звітної дати.

Відповідальність «власника» проекту (центри прибутку і самокупності) включає:

- ініціалізація змін в процесі виконання проекту;
- забезпечення постійного моніторингу ходу технологічного процесу;
- відповідальність за ініційовані по поліпшенню процесу зміни;
- створення ініціативної групи співробітників, які вирішують окремі задачі по вдосконаленню процесу виконання проекту.

Між «власниками» і «керівниками» виникає необхідність узгодження вертикальних і горизонтальних повноважень. Розглянемо математичну модель обміну і обробки інформації при вирішенні задачі координування і вироблення узгодженого оперативного плану, здійснюваного в структурі економічної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що питанням внутрішньосистемної взаємодії підприємств досить висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як: Дж. Бернет, Б. Берлесон, С. Зельберг, Г. Стейнер, Дж. Лейхіфф, Б. Мільнер, А. Войчак, Н. Григор'єва, М. Плотніков, В. Різун, А. Щепкин та ін., та зокрема модель внутрішньофірмової економіки заснована на ідеях блокового програмування, а саме метод розкладання Данцига-Вулфа [5] та метод планування на двох рівнях Корнай-Пінтаки [6].

**Постановка завдання.** Ускладнення моделі полягає в тому, що глобальне завдання центру розпадається на додатковий рівень, що деталізується, складається з сукупності автономних бізнес-проектів. Виникає необхідність розробки спеціальних процедур обміну інформацією між найвищим управлінським органом, «власниками» процесів і «керівниками» підрозділів, що дозволяють виробити узгоджені плани і «правильні» ціни без необхідності розв'язання в повному обсязі відповідних задач.

**Результати.** Практична реалізація взаємодій найвищого органу економічної системи, «керівника» функціональних підрозділів і «власників» бізнес-проекту, здійснюється за наступною схемою:

1. найвищий управлінський орган запускає під управлінням «власників» з відповідним бюджетом ресурсів відібрані бізнес-проекти в процес реалізації для задоволення внутрішніх або зовнішніх споживачів;
2. кожен «власник», відповідальний за бізнес-проект, узгоджує з кожним «керівником» функціонального підрозділу вид і об'єм продукції;
3. «власники» оголошують ціни на товари і послуги, а «керівники» з врахуванням цих цін самі формують свої плани, виходячи з власних економічних можливостей;
4. найвищий управлінський орган має право втручання, повною мірою володіє інформацією, може коректувати бюджети проектів; перерозподіляти ресурси; формувати і змінювати цільові функції.

На практиці залежно від характеру чинників і ситуації використовується поєднання пунктів 2 і 3, але обидва пункти передбачають, що, або найвищий управлінський орган, або «власники» проектів повинні заздалегідь виконати певні розрахунки, що дозволяють встановити план кожного підрозділу або «правильні внутрішні» ціни, що забезпечують вибір підрозділами потрібних планів робіт. У будь-якому випадку необхідно описати у вигляді математичних співвідношень технологічну множину кожного функціонального підрозділу, як множини можливих планів, використовуючи на релевантних рівнях виробничі функції для здобуття локальних обмежень, які накладаються на здійснення робіт. Потім розв'язується задача оптимізації того критерію, який заданий або поставлений перед проектом або внутрішнім заходом. Результат розв'язання цієї задачі буде одночасно частиною загального плану, як всієї організації, так і кожного підрозділу саме за даним проектом і «правильні» ціни на випущену продукцію і споживчі ресурси функціональних об'єктів. У загальному випадку, ціни розрізнятимуться по проектах, тому для підрозділів з'являться як найбільш, так і менш вигідні з точки зору досягнення їх локальних цілей. В результаті узагальнення по всіх процесах «керівники» підрозділів формують остаточний власний обсяг плану робіт по відібраних проектах, повністю вичерпуючи свої потенційні технологічні можливості. Якщо розв'язується задача оптимізації загального критерію економічної системи, то результатом, який ми знаємо, стане одночасний оптимальний план для кожного об'єкту або «правильні ціни» на випущені продукти і послуги.

Однак будь-який з вказаних методів практично може бути реалізований лише грубо, оскільки:

точний математичний опис всієї технологічної множини підрозділів є надзвичайно складним завданням, оскільки кожна така локальна множина є складною областю в просторі великого числа вимірів; у зв'язку з цим складання сувільки завгодно точного опису технологічної множини навіть одного підрозділу вимагає проведення громіздких, тривалих і витратних досліджень;

тривалість досліджень входить в протиріччя з актуальністю інформації, яка старіє із-за неперервних змін, що викликаються будівництвом, модернізацією або впровадженням нових технологій; тому практично неможливо отримати достовірний опису всієї технологічної множини одночасно;

навіть якщо «власник» має досить точний математичний опис всіх локальних і глобальних обмежень проекту, відповідна задача математичного програмування може виявитися настільки складною, що її розв'язання створює додаткову трудність, як в масштабах всієї організації, так і конкретних підрозділів.

У зв'язку з практичною неможливістю у багатьох випадках точного розв'язання задачі математичного програмування, що дає оптимальний план, виникає необхідність розробки спеціальних процедур обміну інформацією між найвищим управлінським органом, «власниками» процесів і «керівниками» підрозділів, що дозволяють виробити узгоджені плани і «правильні» ціни без необхідності розв'язання в повному обсязі відповідних задач.

Насправді для розв'язання будь-якої задачі математичного програмування немає необхідності знати точно всю допустиму множину – оскільки далеко від оптимального розв'язку можна виходити з наближеного опису і лише в його околі множини має бути уточнення. Тому для вироблення оптимального або близького до нього рішення допустима наступна серія процедур обміну інформацією між «власниками» і «керівниками»: спочатку «власники» визначаються у функціональних об'єктів лише наближений опис їх технологічної множини і на їх основі будують наближений розв'язок приблизного плану по проектах. Потім вони проводять переговори з підрозділами про задоволення індивідуальних замовлень і отримують нову інформацію про технологічну множину в околі обчислених розв'язків. Далі «власники» процесів уточнюють свої розв'язки і ставлять нові питання функціональним підрозділам до тих пір, поки не буде отримано точний або близький до нього розв'язок. У модулі управління підрозділом розв'язується відносно проста

задача математичного програмування з невеликим числом змінних, які описують локальні обмеження, що характеризують її.

Процедура передбачає, що керівники функціональних підрозділів, якщо не достовірно, то хоч би на інтуїтивному рівні добре знають і «відчують» керовані ними об'єкти і, у всякому разі, з достатньою точністю можуть відповісти на питання: «Який план в умовах, що склалися, для підрозділу найбільш вигідний при заданих цінах?», «Якщо даному підрозділу вказаний деякий план, що виявився нездійсненним, то який план найбільш близький до вказаного плану?» тощо. Алгоритм пропонує кожному об'єкту строго визначену «поведінку» – правильну відповідь на задане «власниками» проектів питання; однак керівники підрозділів можуть блефувати, з тим, щоб встановити вищі ціни на продукцію або менш напружений план. Але вищий орган організації володіє повною і розгорнутою інформацією, володіє правом втручання; він фактично формує на кожному кроці цільові функції бізнес-проектів і функціональних підрозділів; розподіляє або перерозподіляє ресурси, проводить організаційні заходи, координуючи і забезпечуючи необхідну «поведінку» окремих суб'єктів.

Програма по реалізації алгоритму розв'язання задачі виконується у вигляді блоків підзадач: управлінський орган вирішує глобальну задачу розвитку, координуючи дії інших модулів; «власник» вирішує власну задачу виконання проекту, відповідно до бюджету і технічним специфікаціям. «керівник» підрозділу повинен вирішувати свою задачу при характерних локальних обмеженнях. Таким чином, з математичної точки наступний алгоритм можна інтерпретувати як деякі формалізовані процедури розв'язання задачі управління складною економічною системою методом відбору оптимальних інтегральних дій.

Розглянемо постановку задачі. Вважатимемо, що економічна система складається з  $n$  функціональних підрозділів  $C_1, C_2, \dots, C_n$ . Кожен об'єкт  $C_i$  характеризується  $n_i$  – вимірним вектором  $m_i = (m_{i1}, m_{i2}, \dots, m_{in_i})$ , додатні компоненти якого вказують на кількість поданих до виконання проектів або внутрішніх заходів, а від'ємні – споживання відповідно об'єктом  $C_i$ .

Об'єкт  $C_i (i = \overline{1, n})$  характеризується своєю технологічною множиною – множиною  $M_i$  в  $n_i$  вимірному просторі: будь-який допустимий план  $m_i$  об'єкта  $C_i$  повинен належати області  $M_i$ :

$$m_i \in M_i, i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

План економічної системи, який об'єднує плани всіх бізнес-проектів характеризується вектором  $m = (m_1, m_2, \dots, m_n)$ , що має розмірність  $N = \sum_{i=1}^n n_i$ . Множина  $M_i$  породжує в  $N$  вимірному просторі множину  $M$ , таку що  $M = \{m = (m_1, m_2, \dots, m_n) \mid m_i \in M_i, i = \overline{1, n}\} \subseteq M$ , тоді і тільки тоді, коли підвектори  $m_1, \dots, m_n$  належать відповідній технологічній множині. Множини  $M$  є сукупністю всіх локальних обмежень.

У економічній системі планується виконання  $k$  бізнес-проектів  $P_1, P_2, \dots, P_k$ , які реалізують вектор кінцевої продукції  $y = (y_1, y_2, \dots, y_k)$ :

$$y_j = h_j(m), j = \overline{1, k}, m \subseteq M. \quad (2)$$

Кожен бізнес-проект має свого «власника», який повинен забезпечити можливість виконання проекту  $P_j$ , тобто розв'язується задача по виконанню завдання

$$h_j(m) \geq y_j^*, j = \overline{1, k}, m \subseteq M. \quad (3)$$

Якщо ввести вектор функції  $y = (y_1(m), y_2(m), \dots, y_k(m))$ ,  $y^* = (y_1^*, y_2^*, \dots, y_k^*)$ , то обмеження (3) можна записати у векторній формі  $h(m) \geq y^*$ .

Економічна система крім локальних має також глобальні обмеження, які відображають обмеженість окремих факторів виробництва: основних фондів, трудових, фінансових, природних ресурсів тощо. В результаті деяких економічних перетворень їх можна звести до вигляду:

$$g_q(m) \leq \beta_q, q = \overline{1, Q}, m \subseteq M. \quad (4)$$

У векторній формі обмеження (4) матимуть вигляд  $G(m) \leq b$ , де  $G(m) = (g_1(m), g_2(m), \dots, g_Q(m))$ ,  $b = (\beta_1, \dots, \beta_Q)$ .

З економічної точки зору загальним для всіх обмежень є те, що їх виконання повинен відстежувати найвищий управлінський орган, який

координус всю економічну систему. Формально цей факт знаходить віддзеркалення в тому, що функції  $h_j(m), j = \overline{1, k}, g_i(m), i = \overline{1, Q}$  є залежними від всього вектора  $m$ , а не окремих векторів функціональних об'єктів  $C_1, C_2, \dots, C_n$ . Диференціація бізнес-процесів  $P_1, P_2, \dots, P_k$  як компонент економічної системи, супроводжується відповідним їх бюджетуванням, тобто розподілом обмежених ресурсів між бізнес-проектами: кожен «власник» вирішує свою локальну задачу (3) у виділеному йому локальному підпросторі простору глобальних обмежених факторів виробництва (4):

$$g_q^j(m) \leq \beta_q^j, q = \overline{1, Q}, j = \overline{1, k}, m \subseteq M. \quad (5)$$

У векторній формі  $G^j(m) \leq b^j$ ,

де

$$G^j(m) = (g_1^j(m), g_2^j(m), \dots, g_Q^j(m)), b^j = (\beta_1^j, \dots, \beta_Q^j), j = \overline{1, k}.$$

Причому, в сумі споживані ресурси не повинні перевищувати відповідний глобальний ліміт (4):

$$\sum_{j=1}^k \beta_q^j(m) \leq \beta_q, q = \overline{1, Q}. \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^k g_q^j(m) \leq g_q(m), q = \overline{1, Q}. \quad (7)$$

Вважатимемо, що поставлена перед управлінським органом економічної системи ціль полягає в максимізації відомої функції  $F(m, y)$ , але з врахуванням (2) функціонал  $F$  стає залежним тільки від вектора  $m: F = F(m)$ . На подальшому вважатимемо, що  $h(m)$  – вгнута, а  $F(m), G(m)$  – випуклі диференційовані векторні функції. Множина  $M$  випукла за визначенням, а отже, випуклі і множини  $M_i, i = \overline{1, n}$ .

Найвищий управлінський орган розв'язує задачу математичного програмування:

$$\begin{aligned} F(m) &\rightarrow \min \\ h(m) &\geq y^*, G(m) \leq b, m \subseteq M. \end{aligned} \quad (8)$$

Особливість цієї задачі полягає в тому, що наперед невідома область  $M$ .

**Висновки.** Оскільки по кожному бізнес-проекту виділені «власники», відповідальні за успішність виконання поставлених задач, то справедливо

випустити адитивність глобальної цільової функції по змінній  $F(m) = F_1(m) + \dots + F_k(m), F_j(m) > 0$ , де  $F_j(m)$  – додатньо визначені випуклі диференційовані векторні функції  $\forall j, j = \overline{1, k}$ . Тоді глобальна задача (8) зводиться до еквівалентних їй  $k$  локальних задач, які розв'язуються незалежно одні від інших: «власниками»:

$$\begin{aligned} F_j(m) &\rightarrow \min \\ h_j(m) &\geq y^*, G^j(m) \leq b^j, m \subseteq M, j = \overline{1, k}. \end{aligned} \quad (9)$$

Таким чином, модель внутрішньосистемного підприємства відображає реалізацію процедур обміну інформацією між вищим управлінським органом, «власниками» процесів і виконавчими підрозділами для створення узгоджених планів і цін без необхідності розв'язання в повному обсязі необхідних задач.

### Література

1. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Л. А. Швайка. - Львів : "Новий Світ - 2000", 2010. – 268 с.
2. Зельберг С.И. Внутрифирменная экономика. – М. : Недра. 2002. – 204 с.
3. Щепкин А.В. Механизм внутрифирменного управления. – М. Узд-во ИПУ РАН, 2001. – 80 с.
4. Бравверман Є.М. Математические модели планирования и регулирования в экономических системах. – М. : Наука, 1976. – 368 с.
5. Динцинг Д. Линейное программирование, его применение и обобщение. – М. : Прогресс, 1966. – 600 с.
6. Корнаи Я., Липтак Т. Планирование на двух уровнях // Применение математики в экономических исследованиях. ТЗ. – М. : Мысль, 1965.

### Дослідження взаємозв'язку і взаємовпливу понять «підприємницьке середовище» та «підприємницький клімат»

*В статті проведено дослідження взаємозв'язку і взаємовпливу таких понять як «підприємницьке середовище» та «підприємницький клімат». Удосконалено модель зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство.*

*In the article studied the interaction and mutual influence of such concepts as «business environment» and «business climate». The model of the environment in which the company operates.*

**Ключові слова:** підприємницьке середовище, підприємницький клімат, атмосфера, оточення, економічне виживання, зовнішнє середовище, модель зовнішнього середовища.

**Вступ.** Серед багатьох чинників, які негативно впливають на нинішній стан підприємництва в Україні, у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, затвердженій Постановою КМ України від 21 липня 2006 року №1001, були названі незадовільний інвестиційний клімат, нерозвинута фінансова та інформаційно-комунікаційна інфраструктура, а також необхідність «суттєвого спрощення ... регулятивних процедур, які застосовуються до малого та середнього бізнесу» [1, с. 15]. Водночас варто зауважити, що саме стан «регулятивних процедур» щодо підприємств малого, середнього і великого бізнесу є важливим чинником формування як інвестиційного клімату, так і будь-яких його інфраструктурних складових.

У зв'язку з цим цілком очевидно виглядає доцільність дослідження і виявлення причин незадовільного стану з практичним використанням в Україні відомих і, загалом, цілком ефективних та дієвих регуляторних принципів, технологій і процедур.

**Постановка завдання.** Досягнення цієї мети, насамперед, вимагає дослідження взаємозв'язку і взаємовпливу таких широко вживаних понять як «підприємницьке середовище» та «підприємницький клімат», а також аналіз і оцінка стану використання регуляторних принципів і технологій у вітчизняній

практиці регулювання і управління діяльністю підприємств усіх форм власності в сфері ділової активності для забезпечення умов їх ефективної діяльності з одночасним отриманням корисних результатів для підприємства, його власників і працівників, для споживачів генерованих підприємством товарів чи послуг, а також для держави і суспільства загалом.

**Результати.** Враховуючи той факт, що у фаховій економічно-управлінській термінології щодо підприємництва (і не тільки) широкого розповсюдження набуло використання таких «метеорологічно-географічних» понять як «атмосфера», «клімат», «середовище», «оточення», а також ту обставину, що всі ці терміни тісно пов'язані з обов'язковим існуванням та успішною реалізацією для будь-якого суб'єкта ринкових стосунків такої цільової функції як «економічне виживання» (англ. economic survival) у певному (не зовсім сприятливому) оточенні [7, с. 16], визначення успішного функціонування тієї чи іншої підприємницької одиниці в умовах конкурентного ринкового оточення вимагає встановлення умов такого виживання.

Слід наголосити, що більшість західних наукових експертів ще в другій половині ХХ століття тісно пов'язали процес «економічного виживання» з прямим і опосередкованим впливом «оточення» або «зовнішнього середовища» (англ. external environment) [4, с. 156-154; 5, с. 20-26; 6, с. 380-394; 8, с. 46-57], моделі якого зводились, великою мірою, до визначення певного переліку таких складових мікросередовища як «постачальники», «конкуренти», «споживачі», «партнери», «профспілки» та макросередовища «стан економіки», «соціально-культурні чинники», «політичні чинники», «наука-техніка-технології», «демографія», «соціальні цінності», «закони і регулювання» тощо.

Цілком очевидно, що підприємницька діяльність, яка за своєю природою є діяльністю з вироблення, прийняття і успішної реалізації підприємницько-управлінських рішень, є дуже вразливою до нестабільності та різких змін у оточенні названих вище чинників [7, с. 541; 8, с. 47]. Таким чином, слід звернути увагу на одну важливу обставину – кожна зі згаданих вище моделей взаємовпливу і взаємодії суб'єктів ринкових стосунків (в т. ч. і суб'єктів малого, середнього і великого підприємництва) уточнюють, доповнюють, деталізують і удосконалюють одна одну, не змінюючи загальної суті опису оточення (як правило, конкурентно-агресивно налаштованого) середовища. У жодній із названих вище праць не аналізувались причини різких змін умов,



які перетворювали б це середовище у «сприятливе» або «несприятливе» для ведення будь-якого бізнесу.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне уточнити суть і взаємозв'язок таких широковживаних понять, як «підприємницьке середовище» і «підприємницький клімат» шляхом узагальнення традиційної практики вживання останніх у спеціальній літературі.

У найбільш загальному формулюванні під «зовнішнім середовищем» будь-якого підприємства слід розуміти «всі релевантні сили за межами організації». Релевантними силами називають усі чинники, на які «менеджери повинні звертати увагу для того, щоб їх організація ефективно конкурувала і виживала» [8, с. 46]. Через те, що всі «релевантні сили» визначені більшістю авторів для умов еволюційно розвинутої ринкової економіки, спробуємо уточнити їх перелік для умов сьогоденного перехідного стану української економіки та її важливих складових – підприємств.

У процесі уточнення слід врахувати, що відповідно до близькості певних чинників зовнішнього середовища до підприємств варто, на наш погляд, окрім традиційних макро- та мікрорівнів, додатково виокремити і визначити таке поняття, як мезосередовище. Адже для значної кількості підприємств, які сьогодні є зареєстрованими і функціонують, наприклад, у містах обласного підпорядкування, селищах міського типу і селах, такий поділ є реальним фактом.

Таким чином, виділення трьох рівнів зовнішнього середовища дозволить більш детально проаналізувати вплив цього оточення на предмет визначення достовірного переліку тих чинників, які будуть великою мірою формувати стан стосунків між зовнішніми регуляторами і підприємством, а отже, і клімат у конкретному підприємницькому середовищі.

Очевидно, що зовнішнє макросередовище традиційно включає такі чинники макрохарактеру: політика, економіка, культура, соціальні цінності, демографія, техніка і технологія, закони і регулювання [4, с. 156-154; 5, с. 20-26; 6, с. 380-394; 8, с. 46-57]. Названі чинники є, як правило, незалежними від будь-яких впливів відокремлених суб'єктів підприємницької діяльності, а тому їх слід розглядати як об'єктивні чинники формування макросередовища існування і функціонування підприємств, які не можуть мати ні можливостей, ні ресурсів для прямого впливу на останні.

Щодо релевантних складових зовнішнього мезосередовища підприємств в регіоні їх створення, ресстрації і діяльності, то до їх числа слід віднести:

- географічно-просторове розташування регіону;
- природні умови регіону;
- природні ресурси регіону;
- населення і структуру його розселення;
- регіональну інституційну інфраструктуру;
- галузеву інституційну структуру;
- чинні в державі і на території регіону закони;
- чинні на території регіону регулювання;
- фізичну інфраструктуру регіону;
- рівень економічного розвитку регіону;
- характеристику виробничої сфери;
- характеристику невиробничої сфери.

Як бачимо, певна частина названих чинників (географічно-просторові, природні та ресурсні) є абсолютно незалежними від керівництва і персоналу підприємств, а інша (населення, структура поселень, інституційна структура, закони, регулювання, рівень розвитку та ін.) підлягають тільки частковому і на момент виконання цього дослідження, досить незначному впливу від їх діяльності, що також дозволяє виокремити їх у групу очевидно об'єктивних чинників формування підприємницького мезосередовища, стан яких є стійким і стабільним протягом тривалого проміжку часу.

Що ж до зовнішнього мікросередовища, в якому працює конкретне підприємство, то до цієї категорії чинників традиційно відносять усіх суб'єктів ринкових стосунків, які мають безпосередні функціональні контакти із суб'єктом підприємницької діяльності, як от: вищі за ієрархією органи управління підприємства, споживачі, постачальники, конкуренти, елементи ринкової обслуговуючої інфраструктури, органи державного управління та місцевого самоврядування тощо, які, хоч і залежать певною мірою від дій один відносно іншого, є самостійними у прийнятті рішень щодо власної ринкової поведінки, а, отже, виступають об'єктивними чинниками формування підприємницького мікросередовища.

Отже, запропонована трирівнева модель зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство і яку, на думку автора дослідження про «регіональне підприємницьке середовище» [3], необхідно удосконалювати.

Враховуючи все сказане вище, визначення поняття підприємницького середовища слід сформулювати наступним чином:

Підприємницьке середовище – це комплекс об'єктивних стабільних і тривалих можливостей для підприємницької активності, які є спільними для всіх без винятку підприємців і підприємств, що зареєстровані та функціонують на визначеній території у визначеній сфері діяльності.

Впливовість усіх чинників на формування умов існування і функціонування підприємств на всіх рівнях оточуючого їх середовища певною мірою визначатиметься результатами діяльності та взаємодії всіх місцевих формальних і неформальних інституцій, а значить, насамперед, результатами взаємодії людей, які працюють у цих інституціях. Тому наведений перелік чинників варто виділити в групу чинників, які в конкретному середовищі формують так званий підприємницький клімат.

Таким чином, у найбільш загальному плані саме умови підприємницької діяльності можна характеризувати таким поняттям, як «підприємницький клімат».

Наприклад, в [2, с. 9] автор пропонує таке визначення підприємницького клімату: це – «загальні для всіх або більшості підприємців, що діють на певній території, можливості та умови ведення підприємництва і досягнення його цілей».

Якщо підприємницьке середовище формується стійкими макро-, мезо- та мікрочинниками стабільної, тривалої і прогнозованої дії, то підприємницький клімат – діяльністю в рамках цього середовища функціонерів державних, місцевих самоврядних, галузевих, корпоративних приватних і т. п. управлінських структур, персоналу структур інституційного середовища у вигляді формальних та неформальних об'єднань юридичних осіб і громадян, підприємств (юридичних і фізичних осіб), окремих громадян тощо. Якщо підприємницьке середовище – це сукупність факторів з достатньо стабільними в часі характеристиками – територія, природа, клімат, природні ресурси, закони, норми, інструкції, положення, інфраструктура тощо, то підприємницький клімат у цьому сталому середовищі – це комплексна характеристика, яка визначається тим, як усі ці сталі чинники трактуються, інтерпретуються, використовуються і дотримуються учасниками ринкових стосунків, тобто людьми, які живуть і працюють саме в цьому середовищі. Змінними і достатньо суб'єктивними чинниками в такому випадку виступають

в основному соціально-психологічні, морально-етичні і професійні характеристики людей – учасників ринкових стосунків в рамках «влада – підприємство».

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження було запропоновано визначення поняття підприємницького клімату, яке з урахуванням наведених міркувань слід реінтерпретувати таким чином:

підприємницький клімат – це територіально детермінована, спільна для всіх без винятку підприємств і підприємців, які зареєстровані та функціонують на цій території, узагальнена характеристика умов підприємницької діяльності з досягненням її цілей.

Що ж може формувати і формує сприятливий або несприятливий підприємницький клімат в уже існуючому тривалому і прогнозованому підприємницькому середовищі, в якому реалізує свою цільову функцію те чи інше підприємство? Все ж таки цим чинником слід вважати ніщо інше, як тип стосунків між людьми, які співпрацюють у тій чи іншій соціально-економічній сфері.

## Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Затверджена Постановою КМ України від 21 липня 2006 року №1001.
2. Андреев С.Ю. Совершенствование организационно-экономических механизмов управления региональной экономикой / С.Ю. Андреев. – СПб.: Сиб ГТУ, 1998. – С.9.
3. Кругляк А.В. Стратегія розвитку підприємництва в регіоні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / А.В. Кругляк. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 19 с.
4. Drucker P. Managing in Turbulent Times / P. Drucker. – New York: Harper&Row, 1980. – 413 p.
5. Emery F.W. The Causal Texture of Organizational Environments. Human Relations / F.W. Emery, E.L. Trist. – Vol. 18 (1963).
6. Ray Jurkovich. A Core Typology of Organizational Environments. Administrative Science Quarterly / Ray Jurkovich. – Vol. 19 (1974).

7. Samuel C. Certo. BUSINESS / Samuel C. Certo, Max E. Douglas, Stewart W. Husted. – Wm. C. Brown Publishers, Dubuque, Iowa. 1987. – 633 p.
8. Thomas S. Bateman. Management: Competing in the New Era / Thomas S. Bateman, Scott A. Snell. – McGraw-Hill, Irwin. New York, 2002. – 611 p.

### Системний підхід у стратегічному маркетинговому управлінні підприємством

*У статті розглянуто сутність системного підходу до стратегічного маркетингового управління підприємством. Виявлено цілі та задачі системного підходу. Встановлено етапи впровадження системного підходу на підприємстві. Виявлено перспективи застосування системного підходу на підприємстві.*

*The article deals with the essence of a systematic approach to strategic marketing management. Identified goals and objectives of a systematic approach. Established stages of implementing a systematic approach to business. Found prospect of a systematic approach to enterprise.*

**Ключові слова:** система, системний підхід, стратегічний маркетинг.

**Вступ.** На сьогоднішній день проблеми, які пов'язані зі стратегічним маркетинговим управлінням підприємств в умовах невизначеності ринкового середовища підштовхують до впровадження системного підходу для досягнення взаємопов'язаних цілей підприємства.

**Постановка завдання.** Огляд наукової літератури дозволив виявити вагомий внесок вчених, таких, як Антонов А.В., Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П., Кузнецов В.В., В.Н. Чернишов, А.В. Чернишов, Сурмін Ю.П. та багато інших, у формування системного підходу. На сьогоднішній день питання, які пов'язані з впровадженням системного підходу на підприємствах не мають належної уваги та потребують додаткового вивчення.

Метою роботи є вивчення особливостей використання системних підходів у стратегічному маркетинговому управлінні підприємствами.

**Результати.** Системний підхід у стратегічному маркетинговому управлінні підприємством полягає у розгляді його як єдиного цілого, відокремленого від решти світу і складається з взаємопов'язаних між собою частин.

Системний підхід орієнтує на розкриття цілісності об'єкта дослідження та виявлення різноманітних зв'язків між елементами системи.

Системний підхід у стратегічному маркетинговому управлінні підприємством постійно змінюється, що обумовлено частою зміною елементів макро- та мікроекономічного впливу. Це призводить до зміни зв'язків між елементами системи. Перед такою системою стратегічного маркетингового управління постає завдання – динамічне управління сукупністю елементів системи в умовах невизначеності середовища та ринкових змін.

Більшість рішень, які доводиться приймати керівництву, приймаються на основі даних о підсистемах, елементах, їх поведінці у часі під впливом змін ринкової кон'юнктури. Особливу роль при цьому займає достовірна та своєчасна інформація, бо саме її дефіцит стає гострою проблемою при прийнятті управлінських рішень. Методика та прийоми системного підходу допомагають вирішити цю проблему.

Різні організаційно-економічні системи відрізняються складом тих елементів, що входять до неї, типом межелементних зв'язків, характером і рівнем обміну з зовнішнім середовищем.

До основних властивостей впровадження системного підходу відносяться цілеспрямованість і достатня впорядкованість. Особливістю системного підходу є також багатофакторність процесів, що не завжди дозволяє скласти опис системи з необхідним ступенем повноти. Це проявляється в тому, що частина інформації, що циркулює всередині системи втрачається, якими б не були надійні зв'язки між частинами систем [1].

За допомогою системного підходу можливе вирішення таких задач, як:

1. Встановлення змісту взаємопов'язаних цілей;
2. Виявлення критеріїв системи;
3. Розроблення методів досягнення цілей;
4. Підбір інструментів досягнення оптимального рішення.

Системний підхід здійснюється в декілька етапів:

1. Виявлення об'єкту дослідження;
2. Встановлення цілей;
3. Встановлення елементів системи та виявлення зв'язків між ними;
4. Виявлення факторів впливу на елементи системи;
5. Вибір рішень при досягненні цілей підприємства.

Нижче наведено деякі визначення, подані авторами в їх наукових працях.

Система представляє собою сукупність елементів, які знаходяться в певних зв'язках один з одним та утворюють цілісне поєднання. Перегудов Ф.И. [1] та Тарасенко Ф.П. у монографії «Введение в системный анализ» [2] надають два визначення системи: 1. «Система є засобом досягнення цілей»; 2. «Система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, відокремлена від середовища та взаємодіюча з ним, як ціле». Кожне з цих визначень підкреслює певні якості системи. Саме у цих двох визначеннях ці два визначення дають більш повне уявлення про систему.

Чернишов В.Н. та Чернишов А.В. у своїй праці «Теория систем та системный анализ» [3] визначення системи надають, як: безліч елементів, їх зв'язків і взаємодій між собою і між ними і зовнішнім середовищем, що створюють притаманну даній системі цілісність, якісну визначеність і цілеспрямованість.

Кузнецов В.В. [4] визначає систему, як безліч складових, які поєднують елементи, відносини, зв'язки і взаємодіють між ними і навколишнім середовищем, утворюючи притаманну даній системі якісну визначеність.

Отже, всі наведені визначення стверджують, що елементи системи взаємопов'язані між собою. Зміна одного з елементів системи впливає на всі інші елементи системи. Кожен елемент системи має певну інформацію, а своєчасне виявлення її може призвести до негативних змін в процесі роботи всієї системи в цілому. Виявлення проблем у формуванні інформаційної системи стратегічного маркетингового управління має значну роль, бо інформаційне забезпечення при формуванні цілей стратегічного маркетингового управління здатне, як зменшити так і збільшити вплив рівня невизначеності ринкового середовища на діяльність підприємства.

Для того щоб скласти модель системи необхідно мати її інформаційний опис, який має дані про: 1) зовнішнє середовище; 2) зв'язки системи з зовнішнім середовищем; 3) склад елементів системи; 4) опис зв'язків між елементами системи; 5) дію системи. Опис моделі системи таким чином стане основою для створення самої системи управління.

Добре організована система - це утворення, для якого визначені елементи, зв'язки і цілі системи в цілому. Проблемна ситуація описується аналітичним коротом.

Системи розподіляються на природні та штучні. До природних систем відносяться системи, які виникають внаслідок природних процесів та мають

властивості системи. В той час, як система створена людиною для досягнення певної мети – штучна система.

Щодо взаємодії із зовнішнім середовищем, то розрізняють два типи систем: замкнені та відкриті. Замкнена система характеризується високим ступенем незалежності від оточуючого середовища та має фіксовані межі. У той час як відкрита система навпаки характеризується тісною взаємодією із зовнішнім середовищем. До властивостей відкритої системи можна віднести її пристосованість до змін у зовнішньому середовищі. Усі економічні системи – це системи відкритого типу, бо мають залежність від зовнішнього середовища [5].

Також системи діляться на прості та складні. Ознакою простих систем виступає порівняно невеликий обсяг інформації для успішного управління. Для складних систем управління не достаток інформації може призвести до небажаних наслідків.

До особливостей системи можна віднести структурованість, тобто існування в системі певних частин та зв'язків між ними, відносна відокремленість від оточуючого середовища, пов'язаність із середовищем, цілісність.

Важливим фактором успішного існування системи стратегічного маркетингового управління виступає її здатність пристосування до змін зовнішнього середовища. Ця пристосованість системи називається її узгодженістю з середовищем. Рівень узгодженості систем управління істотно впливає на їх еволюцію у часі та життєвий цикл.

Важливу роль відіграють моделі системи, які представлені у вигляді рисунків. Моделі системи представлені таким чином зображують інформацію о складових елементах системи, о зв'язках між ними та зовнішнім середовищем.

Складність середовища складається з кількості факторів впливу, через які воно впливає на систему, та можливих змін цих факторів впливу. Для того щоб виявити ці фактори впливу, які істотно впливають на систему, необхідно структурувати середовище, тобто розглянути його як систему. Для цього необхідно виявити основні частини середовища, що мають зв'язки з системою, та дослідити елементи та зв'язки між ними.

Дослідження системи дозволяє виявити, що цілісність та відокремленість – це зовнішні її властивості. Тоді як внутрішня частина системи не однорідна, що і дозволяє ділити її на складові частини системи.

Властивості частини системи, які є неподільними та найменшими – елементи системи. Елементи системи обираються залежно від мети, яка ставиться при моделюванні системи.

Цілісність системи зумовлює її структура – сукупність елементів та зв'язків, які визначають внутрішню будову і організацію цілісної системи. При моделюванні системи зазвичай використовують тільки ті зв'язки та елементи системи, які дають змогу досягти зазначеної мети.

Під структурою системи прийнято розуміти розподіл її на групи елементів із зазначенням зв'язків між ними.

У системних дослідженнях під структурою мається на увазі графічне відображення взаємних відносин елементів цілісного об'єкта.

Структура враховує взаємне розташування і зв'язок складових частин (елементів) цілісного утворення, які визначаються функціями і цілями системи.

Для того щоб представити деякий об'єкт дослідження у вигляді системи, його треба поділити на частини (елементи) і визначити взаємодії цих частин між собою. Наступним кроком має стати перехід до вивчення структури і виплику закономірностей відносин між елементами системи. Структура відображає взаємозв'язок складових частин системи. Структурування системи спрямоване на те, щоб організувати структуру, впорядкувати її зв'язки і елементи. Структура допомагає враховувати взаємне розташування зв'язків елементів цілісного утворення, які визначаються цілями системи.

Структурування систем – це універсальний засіб який допомагає знизити рівень невизначеності ринкового середовища.

**Висновки.** У теперішній час в умовах невизначеності ринкового середовища особливого значення набуває впровадження системного підходу у стратегічному маркетинговому управлінні підприємством. Впровадження такого підходу на підприємстві дозволить знизити рівень невизначеності та підвищить здатність підприємства пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, що у свою чергу надасть змогу керівництву підприємства вчасно реагувати на ці зміни та приймати своєчасні рішення.

1. Антонов А.В. Системный анализ. Учеб. для вузов/А.В. Антонов. - М.: Высш. ШК., 2004.- 454 с.
2. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П., Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989. – 367 с.
3. Теория систем и системный анализ : методические указания /сост. : В.Н. Чернышов, А.В. Чернышов. – Тамбов : Изд-во ГОУВПО ТГТУ, 2010. – 32 с.
4. Системный анализ и принятие решений в деятельности учреждений реального сектора экономики, связи и транспорта / М.А. Асланов [и др.]; под. ред. В.В. Кузнецова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 406 с.
5. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2003. — 368 с.

### Дослідження динаміки споживчих витатків домогосподарств України

*В роботі досліджено динаміку одного з важливих показників економічної діяльності домогосподарств України – споживчих витатків домогосподарств. Для дослідження використано інструментарій ARIMA-моделювання. Побудовано два види прогнозів, які відображають тенденцію динаміки цього показника для домогосподарств України.*

*This paper investigates the dynamics of one of the most important indicators of economic activity of households Ukraine - consumer expenditure survey. To study this ARIMA-modeling tools. We construct two kinds of forecasts, reflecting trends in this indicator for households Ukraine.*

**Ключові слова:** домогосподарство, економічна діяльність домогосподарств, економетричне моделювання, ARIMA-модель.

**Вступ.** Система економічної діяльності домогосподарств є важливим елементом економіки держави. Серед українських дослідників економічної діяльності домогосподарств варто відмітити Кізіму Т. [1], Кузика О. [2] та Сяногу Т. [3].

Багато українських економістів виокремлюють чотири основні функції домогосподарства:

- 1) постачальницьку, яка полягає у постачанні на відповідні ринки праці, енергії та інших ресурсів;
- 2) виробничу, суть якої полягає у виробництві готової продукції та наданні послуг, забезпеченні ними ринку (сільськогосподарська продукція, ремісничі, ремісничі та інші послуги, сімейний бізнес);
- 3) споживчу, що зумовлена самою природою домогосподарства, яке є основним споживачем товарів і послуг на ринку;
- 4) заощаджувальну (інвестиційну), яка має місце за умови неповного використання поточних доходів на споживання.

Запропонуємо власну класифікацію економічної діяльності домогосподарств, відносно якої і будемо відштовхуватись у подальших дослідженнях.

Перш за все слід відмітити споживчу діяльність домогосподарств, яка на нашу думку є основною, оскільки забезпечує життєдіяльність усіх членів домогосподарства та його подальше функціонування. На макроекономічному рівні споживання вважається одним з основних стимулів економічного росту країни, і домогосподарства у цьому споживанні відіграють одну з основних ролей.

Споживчі видатки домогосподарств включають ринкову вартість всіх товарів і послуг, у тому числі товарів тривалого користування (таких, як автомобілі, пральні машини, домашні комп'ютери, тощо), які купуються домогосподарствами. Під час підрахунку цього показника не беруть до уваги витрати на купівлю житла, але враховують орендну плату за орендоване житло. У споживчі видатки включають також збори та платежі в державну казну для отримання дозволів та ліцензій і витрати некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства [8].

Наступним важливим елементом економічної діяльності домогосподарств є заощадження. З точки зору домогосподарств заощадження створюють основу для забезпечення незмінного споживання у періоди зменшення доходів домогосподарств, наприклад внаслідок втрати роботи, працездатності чи виходу на пенсію, тобто є важливим елементом безпеки домогосподарств.

У сучасному економічному житті майже всі домогосподарства у тій чи іншій мірі співпрацюють з банківськими установами, тому вважаємо необхідним виокремити економічну діяльність домогосподарств, пов'язану із залученням кредитних коштів. Кредитування є важливим інструментом збільшення споживання домогосподарства за рахунок його майбутніх доходів. За допомогою макроекономічного показника внутрішніх кредитів приватному сектору можна в загальному отримати розуміння динаміки залучення кредитних коштів домогосподарствами.

Внутрішні кредити приватному сектору включають фінансові ресурси, які надаються приватному сектору через кредити, торгові кредити та іншу банківську заборгованість [8].

Об'єктом дослідження у запропонованій роботі виступає система економічної діяльності домогосподарств України. Предмет дослідження – споживчі видатки домогосподарств України.

Головна мета дослідження – аналіз динаміки показника споживчих витрат домогосподарств України та побудова адекватної уніваріативної моделі на основі підходу Бокса-Дженкінса для прогнозування його значень.

Можливість моніторити, прогнозувати та впливати на динаміку показників системи економічної діяльності домогосподарств підвищує ефективність управління цією діяльністю, що вагомо впливає на стабільний розвиток економіки країни загалом.

#### Методологія

Американські вчені Дж. П. Бокс та Г. М. Дженкінс у 1976 році вперше запропонували підхід до застосування економетричних моделей, які поєднують у собі авторегресійні процеси та процеси рухомого середнього – так званих авторегресійних моделей рухомого середнього (ARMA-моделей) [4]. Змішаний ARMA( $p, q$ )-процес в узагальненому виді можна представити за допомогою моделі:

$$y_t = \mu + \gamma_1 y_{t-1} + \gamma_2 y_{t-2} + \dots + \gamma_p y_{t-p} + \varepsilon_t - \theta_1 \varepsilon_{t-1} - \dots - \theta_q \varepsilon_{t-q}, \quad (1)$$

де  $y_t$  – ендогенна змінна;  $y_{t-\tau}$ ,  $\tau = \overline{1, p}$  – лагові значення ендогенної змінної;  $\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_p$  – параметри при лагових значеннях ендогенної змінної;  $\varepsilon_t$  – випадкова величина;  $\varepsilon_{t-\tau}$ ,  $\tau = \overline{1, q}$  – лагові значення випадкової величини;  $\theta_1, \theta_2, \dots, \theta_q$  – параметри при лагових значеннях випадкової величини;  $\mu$  – вільний член рівняння регресії;  $p$  – порядок авторегресійного процесу,  $q$  – порядок процесу рухомого середнього,  $t$  – періоди часу.

Побудова моделей виду (1) включає такі етапи:

- перевіряння динамічного ряду на стаціонарність (при необхідності статистичні дані приводять до стаціонарного виду за допомогою різницевого процесу);

- ідентифікація моделі та оцінювання її параметрів (зазвичай на цьому етапі будують велику кількість можливих форм моделі (1) і за допомогою статистичних критеріїв визначають найкращу);
- діагностування моделі.

У випадку, коли динамічний ряд, на підставі даних якого будують модель, виявиться нестационарним і для його приведення до стаціонарного виду застосовують різницевий процес, до характеристик моделі додають ще порядок інтегрованості (така модель має назву ARIMA-модель). Кожному порядку інтегрованості відповідає процес знаходження різниць між сусідніми значеннями статистичних даних, тобто інтегрованість першого порядку означає, що при побудові моделі використано різниці початкових даних першого порядку, інтегрованість другого порядку означає, що процес знаходження різниць ще раз застосовано тощо.

Модель, яка описує ARIMA( $p, d, q$ )-процес, в узагальненому виді записують так:

$$\Delta^d y_t = \mu + \gamma_1 \Delta^d y_{t-1} + \gamma_2 \Delta^d y_{t-2} + \dots + \gamma_p \Delta^d y_{t-p} + \varepsilon_t - \theta_1 \varepsilon_{t-1} - \dots - \theta_q \varepsilon_{t-q}, \quad (2)$$

де  $\Delta^d y_t$  – інтегроване значення ендогенної змінної  $d$ -го порядку.

Під час дослідження динаміки показника споживчих витатків домогосподарств України використано дані з 1991 по 2012 роки, отримані з статистичної бази даних Світового Банку [8]. Діагностування даних, оцінювання параметрів моделей та перевіряння моделей на адекватність здійснювались за допомогою програмної системи Eviews 7.1.

### Результати

Для того, щоб перевірити статистичні дані на стаціонарність, використовують їхнє графічне представлення для візуального оцінювання наявності чи відсутності стаціонарності, а також формальні статистичні тести наявності одиничних коренів.

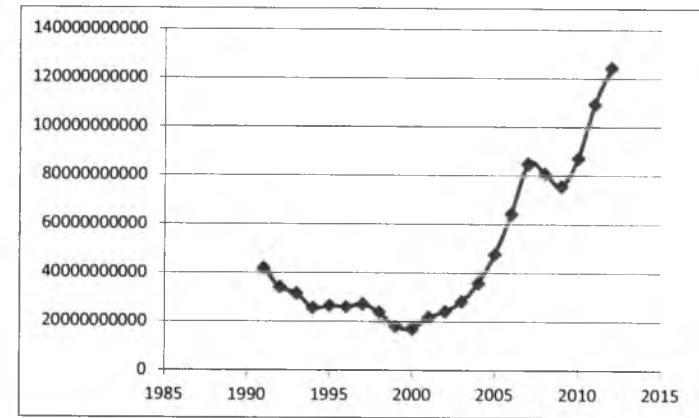


Рис. 1. Динаміка показника споживчих витатків домогосподарств України.

Візуальний аналіз статистичних даних показника споживчих витатків домогосподарств України (рис. 1) вказує на нестационарність процесу, оскільки зміщення показника з перебігом часу мають чітку тенденцію до зростання.

Різниці першого порядку показника споживчих витатків домогосподарств України зображено на рисунку 2.

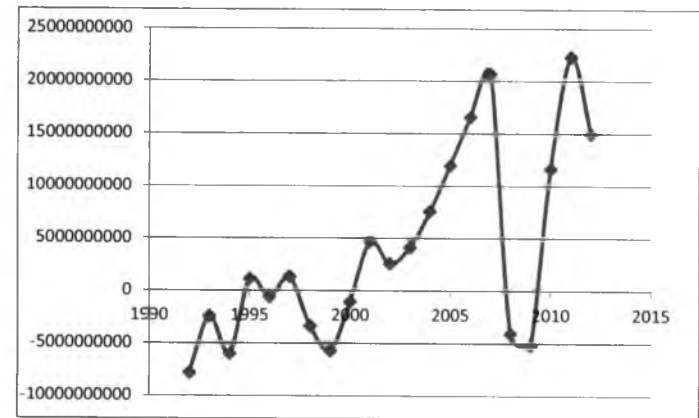


Рис. 2. Динаміка різниць першого порядку для показника споживчих витатків домогосподарств України.

Різницям першого порядку показника споживчих витатків домогосподарств України також характерна нестационарність, тому необхідно розглянути значення різниць другого порядку для цього показника (рис. 3).



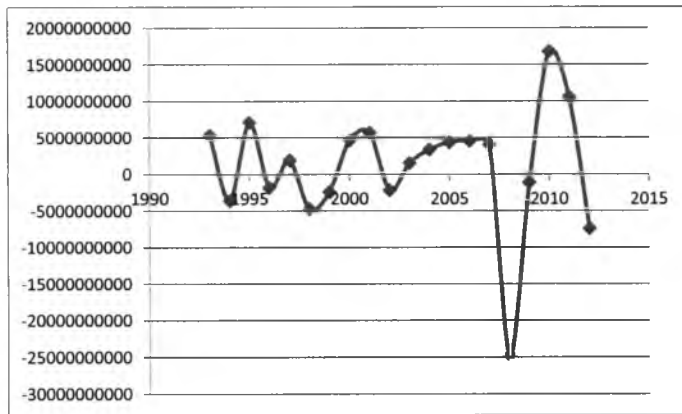


Рис. 3. Динаміка різниць другого порядку для показника споживчих витратків домогосподарств України.

Візуальний аналіз динаміки різниць другого порядку для показника споживчих витратків домогосподарств України вказує на те, що для цих даних характерна стаціонарність.

Для того, щоб підтвердити результати візуального аналізу графіків даних проведено формальні статистичні тести наявності одиничних коренів.

Спершу проведено розширене тестування Дікі-Фуллера, запропоноване американськими вченими Д. А. Дікі та В. А. Фуллером у 1979 році [5]. Під час цього тестування було висунуто нульову гіпотезу про наявність одиничного кореня для значень різниць другого порядку для показника споживчих витратків домогосподарств України. Значення статистики Дікі-Фуллера становило  $-4,7012$ , критичне значення для прийняття нульової гіпотези з довірчою ймовірністю 99% становить  $-4,5716$ . Оскільки емпіричне значення статистики Дікі-Фуллера менше, ніж критичне, то нульову гіпотезу можна відкинути і з ймовірністю 99% стверджувати, що процес другого порядку інтегрованості не має одиничних коренів.

Наступним проведено тестування Філіпса-Перрона, яке ці американські вчені запропонували у 1988 році [7]. Під час тестування висувалася нульова гіпотеза про наявність одиничного кореня для значень різниць другого порядку для показника споживчих витратків домогосподарств України. Емпіричне значення статистики Філіпса-Перрона для наших даних становить  $-6,9698$ ,

критичне значення для прийняття нульової гіпотези з довірчою ймовірністю 99% становить  $-4,5326$ , тобто з ймовірністю 99% гіпотезу про наявність одиничного кореня можна відкинути.

Тест KPSS для підтвердження стаціонарності даних, запропонований Квентковським, Філіпсом, Шмідтом та Шіном у 1992 році [6], дещо відрізняється від двох попередніх. Під час цього тестування висувається нульова гіпотеза про те, що часовий ряд стаціонарний. Емпіричне значення статистики KPSS-тесту становить  $0,5$ , асимптотичне критичне значення цієї статистики для прийняття нульової гіпотези з довірчою ймовірністю 99% становить  $0,216$ , тобто з ймовірністю 99% нульову гіпотезу про стаціонарність часового ряду різниць другого порядку показника споживчих витратків домогосподарств України можна прийняти.

Результати візуального аналізу та статистичного тестування дають підстави стверджувати, що для дослідження динамічного ряду показника споживчих витратків домогосподарств України необхідно використовувати ARIMA-модель другого порядку інтегрованості.

Наступним кроком дослідження є оцінювання параметрів ARIMA ( $p, 2, q$ ) моделі для визначення оптимального порядку авторегресійно процесу  $p$  та порядку процесу рухомого середнього  $q$  на основі статистичних критеріїв. На цьому етапі було побудовано більше двадцяти моделей і з них вибрано дві ARIMA(2, 2, 2) та ARIMA(2, 2, 1).

Запропонована ARIMA(2, 2, 2)-модель, яка описує динаміку показника споживчих витратків домогосподарств в Україні, має вид:

$$\Delta^2 y_t = 1166056836,2116 - 0,7606\Delta^2 y_{t-1} + 0,1743\Delta^2 y_{t-2} + \varepsilon_t + 0,5719\varepsilon_{t-1} - 3,0176\varepsilon_{t-2}. \quad (3)$$

Оцінена модель, яка описує ARIMA(2, 2, 1)-процес формування показника споживчих витратків домогосподарств в Україні, записується так:

$$\Delta^2 y_t = 1166056765 + 0,4452\Delta^2 y_{t-1} - 0,5737\Delta^2 y_{t-2} + \varepsilon_t - 0,9234\varepsilon_{t-1}. \quad (4)$$

Значення статистичних критеріїв адекватності та відношення детермінації запропонованих моделей представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичні критерії адекватності та відношення детермінації  
моделей.

Модель	Критерій Акаїка	Критерій Шварца	Критерій Ханнана-Квіна	Відношення детермінації
ARIMA(2, 2, 2)	47,0885	47,3358	47,1226	0,864148
ARIMA(2, 2, 1)	48,2531	48,4509	48,2804	0,513495

Значення обернених коренів авторегресійних процесів та процесів рухомого середнього моделей (3) та (4) представлено на рисунках 4 та 5 відповідно.

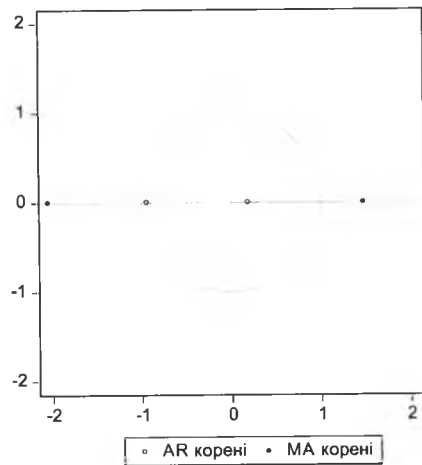


Рис. 4. Обернені корені полінома моделі (3).

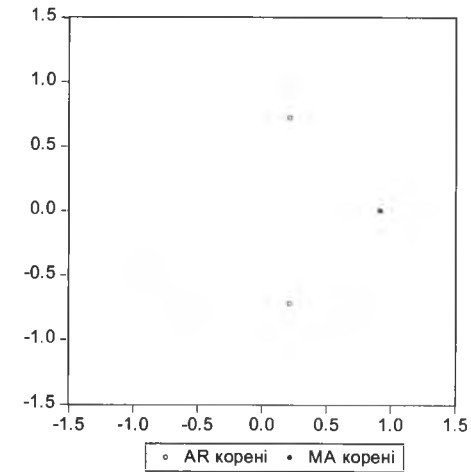


Рис. 5. Обернені корені полінома моделі (4).

Оскільки обернені корені процесу рухомого середнього моделі (3) більші за одиницю, то це свідчить про незворотність змодельованого процесу. Незворотність процесу рухомого середнього може мати негативні наслідки під час дослідження показника споживчих витраток домогосподарств, тому необхідно продовжити перевірку на адекватність цієї моделі, а також моделі (4) альтернативної.

Покажемо корелограми графіків автокореляції та часткової автокореляції моделей (3) та (4) протягом 16-ти лагових періодів (рисунки 6, 7):

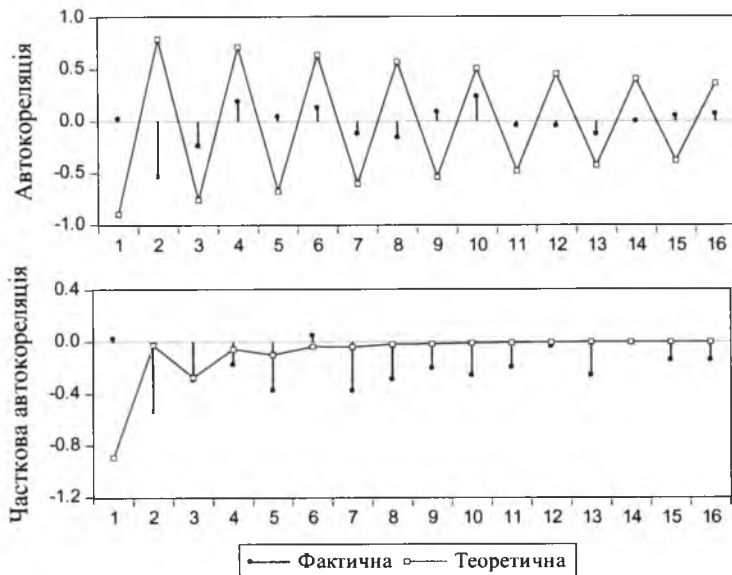


Рис. 6. Графіки фактичних та теоретичних значень автокореляції та часткової автокореляції моделі (3).

Теоретичним значенням автокореляції моделі (3) характерні гармонійні згасаючі коливання. Поведінка теоретичних значень автокореляції моделі загалом відтворює поведінку фактичних значень автокореляції, але із значно більшою величиною, що є негативною характеристикою моделі (3). Необхідно відмітити, що графіки фактичних та теоретичних значень часткової автокореляції вказують на адекватність моделі: теоретичні значення відтворюють тенденцію фактичних із значно меншою величиною.

Графіки фактичних та теоретичних значень автокореляції та часткової автокореляції моделі (4) вказують на адекватність побудованої моделі. Варто відмітити, що графік автокореляції теоретичних значень показника споживчих витратків домогосподарств в Україні моделі (4) у порівнянні з аналогічним графіком моделі (3) свідчить про більшу адекватність цієї моделі.

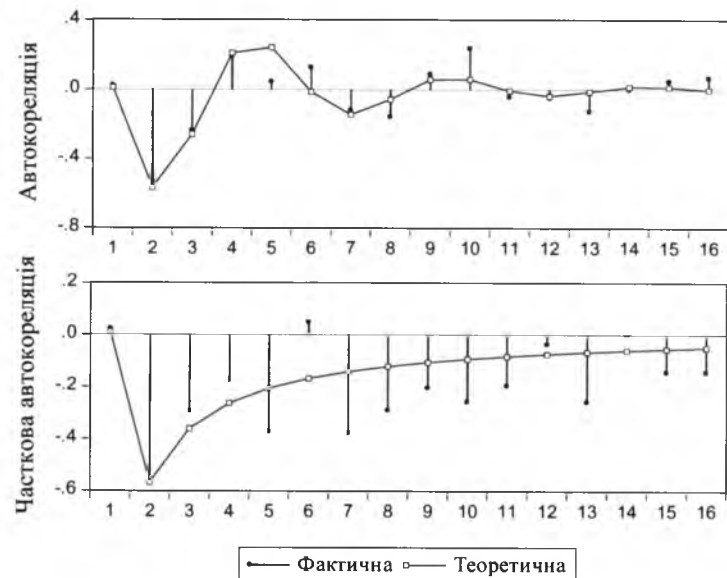


Рис. 7. Графіки фактичних та теоретичних значень автокореляції та часткової автокореляції моделі (4).

З моделями (3) та (4) проведено перевірку реакції показника споживчих витратків домогосподарств на імпульс від одиничного шоку на випадкове відхилення (інновацію) на протязі 20-ти часових періодів (рис. 8, 9):

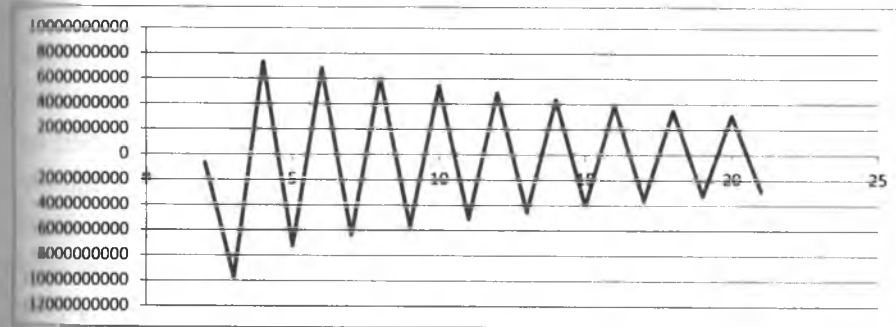


Рис. 8. Реакція показника споживчих витратків домогосподарств на шок від інновації (модель (3)).

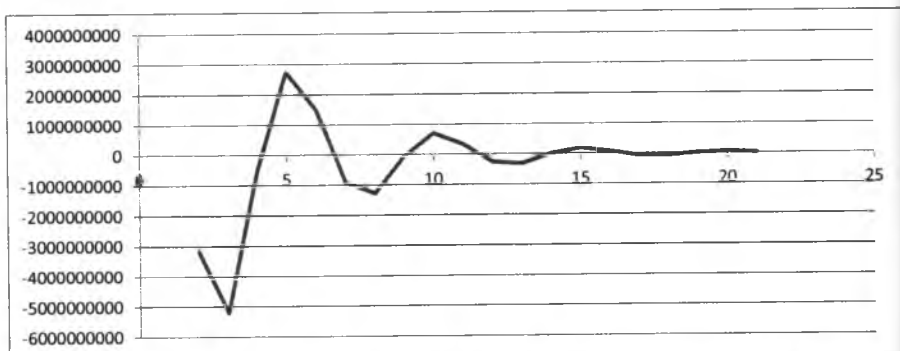


Рис. 9. Реакція показника споживчих витратків домогосподарств на шок від інновації (модель (4)).

Характерною рисою реакції показника споживчих витратків домогосподарств на імпульс від інновації згідно обидвох моделей є її асимптотичне наближення до нуля, що свідчить про стаціонарність процесу та адекватність побудованих моделей, при цьому економетричні характеристики моделі (4) кращі.

Підсумовуючи проведені тестування моделей (3) та (4) можемо стверджувати, що модель (4) є більш адекватною ніж модель (3), тому уніваріативне дослідження динаміки показника споживчих витратків домогосподарств України краще проводити за допомогою цієї моделі.

Для того, щоб оцінити прогностичні властивості моделі (4), на її підставі проведено два види прогнозів і їхні результати порівняно із фактичними значеннями показника споживчих витратків домогосподарств України з 1995 по 2012 роки (рис. 10). У першому випадку спрогнозовано значення споживчих витратків домогосподарств України на кожен рік з 1995 по 2012 роки таким чином: на основі фактичних даних 1993 та 1994 років отримано прогноз на 1995 рік, на основі фактичних даних 1994 та 1995 років отримано прогноз на 1996 рік і так далі. У другому випадку для прогнозування використано відомі значення показників економічної діяльності домогосподарств України за 1993 і 1994 роки та побудовано прогноз до 2012 року на основі лише цих даних, тобто для отримання результатів прогнозу кожного наступного періоду використовувались дані, отримані за допомогою самої моделі.



Рис. 10. Результати прогнозування показника споживчих витратків домогосподарств України з 1995 по 2012 роки.

Слід відмітити досить точні результати прогнозування у двох випадках. Прогнозні значення 1 виявились більш точними, оскільки вони складаються з щорічних прогнозів, незначний збій прогнозу можна спостерігати у 2008 році, коли виникла світова економічна криза. Прогнозні значення 2, хоч і менш точні, але як інструмент аналізу довгострокової ситуації повністю виправдовують своє застосування. Цікавий факт, який вдалось спостерігати під час дослідження полягає у тому, що з 2009 року два види прогнозів виявились дуже наближеними до фактичних значень показника споживчих витратків домогосподарств України.

### Висновки

Наукова новизна запропонованої роботи полягає у тому, що для уніваріативного дослідження динаміки показника споживчих витратків домогосподарств України та її прогнозування вперше використано ARIMA-модель. Дослідження показали високу точність прогнозів, отриманих за допомогою побудованої моделі, що свідчить про можливість її практичного застосування.

У подальших дослідженнях планується використання запропонованого підходу для моделювання динаміки інших важливих показників системи економічної діяльності домогосподарств України.

1. Кізіма Тетяна Олексіївна. Фінанси домогосподарств: Сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т. О. Кізіма. – Київ: Знання, 2010. – 431 с. - ISBN: 978-966-346-744-3.
2. Кузик О. Аналіз поведінки домогосподарств у сучасних економічних теоріях / О. Кузик // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009 – № 41 – С. 308-315.
3. Сапога Т. Домогосподарство – важлива складова функціонування економіки / Т. Сапога // Сталій розвиток економіки. – 2011 – С. 49-52.
4. Box George E. P. Time Series Analysis: Forecasting and Control, Revised Edition. / G. Box, G. Jenkins. – Oakland, CA: Holden-Day, 1976. – 575 p.
5. Dickey D. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root / David Dickey, Wayne Fuller // Journal of the American Statistical Association. – 1979 – № 74. – P. 427–431.
6. Kwiatkowski D. Testing the Null Hypothesis of Stationary against the Alternative of a Unit Root / Denis Kwiatkowski, Peter Phillips, Peter Schmidt, Yongcheol Shin // Journal of Econometrics. – 1992 – № 54. – P. 159–178.
7. Phillips P. Testing for a Unit Root in Time Series Regression / Peter Phillips Pierre Perron // Biometrika. – 1988 – № 75. – P. 335–346.
8. The World Bank [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/>.

### Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію

*Досліджено систему управління конкурентоспроможністю підприємства: мету функціонування, основні завдання та структуру. Проаналізовано та визначено зміст дефініції «електронна логістика», визначено функціонування її інструментарію у системі управління конкурентоспроможністю.*

*The paper analyzes the definition of "e-logistics". The place of e-logistics and the consequences impact of its tools in the management system competitiveness of enterprises is defined.*

**Ключові слова:** електронна логістика, інструментарій електронної логістики

**Вступ.** В умовах нової економіки поряд з матеріальним забезпеченням у якості виробничих ресурсів підприємства не менш важливу роль відіграють інформаційні ресурси, ефективне використання яких є запорукою забезпечення твердих конкурентних позицій підприємства на ринку товарів і послуг. У свою чергу, в найближчій перспективі, необхідною умовою конкурентоспроможності підприємства стане його здатність функціонування в середовищі електронного бізнесу, а також використання інструментарію електронної логістики з метою підвищення ефективності ресурсного забезпечення, організації виробництва і просування продукції, товарів і послуг.

**Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій.** В ході аналізу теми дослідження розглянуто ряд літературних джерел, серед яких наукові статті, тези та матеріали конференцій, періодичні видання, монографії. Дослідження електронної логістики здійснювалося у працях вітчизняних та зарубіжних вчених[1-10].

**Мета дослідження** полягає у дослідженні категорії «електронна логістика» та її значення в процесі формування конкурентних переваг підприємства та дослідженні її інструментарію, який забезпечить досягнення та утримання підприємством високих конкурентних позицій.

**Викладення основного матеріалу.** Інтернет-технології забезпечили переміщення у віртуальний простір майже усієї економічної інфраструктури. Інтернет став торговельним майданчиком для усіх видів товарів та послуг, у тому числі фінансових, страхових, консалтингових тощо. Швидкість передачі інформації та розповсюдження доступу до Інтернет середовища, простота у використанні та низькі ціни дозволяють потрапляти на ринок будь-яким підприємствам не залежно від розміру та матеріальної бази. Пошуки шляхів надання інформації про власний продукт, одержання інформації для прийняття управлінських рішень та управління нею у великих об'ємах її циркуляції в Інтернет-просторі на різноманітних Інтернет-ресурсах, стають базою для основної конкурентної переваги — інформаційної. В інформаційному Інтернет-середовищі відбувається розвиток взаємодії бізнес для бізнесу (B2B), бізнес для споживача (B2C), бізнес для уряду (B2G), уряд для бізнесу (G2B), бізнес для працівника (B2E) тощо.

За результатами аналізу різноманітних інформаційних джерел, нами зроблено висновки про те, що визначенню завдань та проблемам електронної логістики не приділено достатньої уваги, хоча останнім часом кількість публікацій збільшилася. Для зручності у користуванні слова «електронна, Інтернет-» замінюються на префікс «е», як у випадку електронної логістики, так і у випадках електронного бізнесу, електронної комерції, електронних ресурсів, електронного середовища тощо. У таблиці 1 зведено визначення електронної логістики (е-логістики) вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Визначення терміну «Е-логістика»\*

Автор	Формулювання
П. Чухрай, О. Гірна [1, с.36]	Е-логістика — ефективне управління інформацією та співпраця усіх учасників ланцюга на підставі швидкого і докладного передавання інформаційного потоку з пунктів роздрібної торгівлі, які пересилають дані в узгодженому інформаційному стандарті до постачальника — виробника вихідної сировини.
М. Райнов [2, с. 34]	Електронна логістика являє собою систему мережевої оптимізації логістичних процесів
Дж. Палонка [3, с.8]	Е-логістика — використання Інтернету для координації та інтеграції операцій з просування продукції від виробника до підприємств роздрібної торгівлі або споживача за допомогою Інтернету
Ж. Жак [4]	Е-логістика — комплексна ІТ система, призначена для сектора малого та середнього бізнесу, інтегруючи окремі електронні підсистеми, засоби та методи, що забезпечують логістичний процес
І. Плачек [5, с.43]	Е-логістика характеризується логістичними процесами, які забезпечуються сучасними інформаційними технологіями
Я. Аурамо, А. Амінофф [6]	Е-логістика — процеси що забезпечують доставку товарів придбаних через Інтернет до покупців.
А. Грознік, А. Ковачич [7]	Е-логістика — інтеграційні процеси ланцюгів постачань, які ефективно усувають посередників (оптових чи роздрібних торговців), а також сприяють появі нових гравців, таких як логісти, чия роль полягає в адаптації традиційних логістичних ланцюжків з урахуванням вимог електронного бізнесу.
А. Гунасекаран [8]	Е-Логістика — процес передачі товарів і послуг з використанням Інтернет комунікаційних технологій.
С. Кім, Я. Лі [9]	Е-Логістика — це віртуальні логістичні бізнес-процеси та взаємозв'язки між підприємствами на основі Інтернет-технологій.
Др. Ліч [10]	Е-Логістика — є розширенням логістичних можливостей у бізнесі через інтеграцію відокремлених інформаційних систем.
Авторське визначення	Е-логістика — це інтегрована система оптимізації управління поточковими процесами на базі Інтернет-технологій на всіх його рівнях.

\* узагальнено та систематизовано автором

Загальним для усіх визначень є причетність е-логістики до Інтернету, інформаційних або мережевих технологій. Більшість авторів наголошують на її інтегруючій функції, частина з них вказує на її системний характер. Якщо одні автори об'єктом управління визначають матеріальний потік, то інші — логістичний процес. Зважаючи на різноманітність підходів до класичного визначення логістики та широкий спектр його застосування, такі розходження цілком зрозумілі.

Враховуючи передумови виникнення, умови та потреби у функціонування електронної логістики, пропонуємо власне визначення: е-логістика — це інтегрована система оптимізації управління поточковими процесами на базі Інтернет-технологій на всіх його рівнях. Отже, ми робимо наголос на обов'язковості використання мережі Інтернет, яка надасть потрібну інформаційну базу для приведення в рух будь-якого поточкового процесу та оптимізації руху будь-якого потоку (матеріального, інформаційного, трудового, інвестиційного, фінансового тощо). Крім того, е-логістику, як і традиційну, можна розглядати, як процес управління матеріальним потоком, а також, як загальну концепцію управління ресурсними потоками із використанням Інтернет-технологій.

Сферою нашого дослідження є використання електронної логістики для формування конкурентних переваг підприємства, тому досліджуватиметься система е-логістики на рівні підприємства та можливості її взаємодії із зовнішнім середовищем з метою формування конкурентних переваг на всіх стадіях руху логістичного ланцюга конкурентних переваг.

О.В. Єлетенко у дослідженнях логістичного інформаційного-простору на рівні підприємства виділяє наступні його компоненти:

- інформаційні ресурси (сукупність інформації, яка містить дані, відомості та знання, що зафіксовані на відповідних носіях інформації);
- засоби інформаційної взаємодії (засоби, які забезпечують можливість доступу до інформаційних ресурсів);

– організаційні структури або інформаційна інфраструктура (структури, які забезпечують функціонування та розвиток (єдиного) інформаційного простору підприємства) [11, с.54]. Виділені складові інформаційного простору підприємства не відображають зв'язків з електронним середовищем, яке в сучасних умовах відіграє важливу роль у забезпеченні взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.



Рис. 1. Складові інструментарію електронної логістики\*

\* побудовано автором

Павленко А.Ф., Кривещенко В.В. виділяють дві підсистеми інформаційної системи підприємства: функціональну та забезпечувальну. Остання, в свою чергу поділяється на технічне забезпечення, інформаційне забезпечення та програмне забезпечення [12]. Зазначений поділ також не відображає зовнішніх зв'язків. На нашу думку, інформаційну систему підприємства, яка в свою чергу, є інструментарієм електронної логістики потрібно об'єднати за такими складовими як технічна, організаційно-методична та інформаційна (ресурсна)(рис. 1.).

Для забезпечення інформатизації суспільства в Україні на державному рівні були проведені певні заходи. Розроблено й прийнято ряд законів, а саме: Закон України "Про інформацію" (1992р.), Закон України "Про національну програму інформатизації" (1998р.), Закон України "Про телекомунікації" (2003), Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" (2003), Закон України "Про електронний цифровий підпис" (2003), Закон України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" (2007), Закон України "Про захист персональних даних" (2010), Закон України "Про доступ до публічної інформації" (2011). Проте рівень вирішення проблем формування інформаційного суспільства в Україні залишається недостатнім.

За видами систематизації інформаційне забезпечення можна поділити на внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє інформаційне забезпечення являє собою різні довідники, класифікатори, кодифікатори, засоби формалізованого опису даних тощо. Зовнішнє інформаційне забезпечення в свою чергу поділяється на вхідне та вихідне. До вхідного інформаційного забезпечення належать Інтернет-ресурси, з яких підприємство отримує інформацію, про зовнішнє середовище (споживачів, контрагентів, ринки ресурсів, послуг та ринки збуту, зміни у нормативно-законодавчому забезпеченні, науково-технічну, суспільно-політичну та іншу інформацію). До вихідного інформаційного забезпечення належать Інтернет-ресурси, на яких підприємство може подати інформацію про себе (про продукцію, послуги, вакансії, умови співпраці тощо). Окремі Інтернет-ресурси можуть

одночасно виступати джерелами вхідної та вихідної інформації, такими ресурсами є електронні бізнес-довідники, торговельні майданчики, засоби масової інформації тощо. Зовнішні інформаційні Інтернет-ресурси пропонуємо об'єднати в наступні групи: бізнес-ресурси, урядові ресурси, навчальні ресурси, соціальні ресурси, засоби масової інформації, власні ресурси підприємства. Зовнішнє інформаційне забезпечення — це ресурси мережі Інтернет.

Програмне забезпечення являє собою сукупність методів вирішення функціональних завдань. Логістичні інформаційні системи, як правило, є автоматизованими системами управління логістичними процесами. Тобто математичне забезпечення в логістичних інформаційних системах — це комплекс програм і сукупність засобів програмування, які забезпечують вирішення задач управління матеріальними потоками, обробку даних.

Інформаційні Інтернет-технології активно використовуються у сфері фінансових послуг, тому підприємства можуть у своїй діяльності користуватися електронними фінансовими послугами для забезпечення руху фінансового потоку. Електронними інструментами фінансової сфери є система е- платежів, електронне кредитування, е-банкінг.

За допомогою мережевих технологій можливо вирішувати наступні логістичні завдання:

- реклама компанії та продукції;
- надання інформації про перелік послуг та прас-листів;
- облік постійних клієнтів та партнерів;
- надання споживачам документів на платній та безкоштовній основі;
- функціонування інтерактивної консультативної служби;
- пошук контрагентів через реєстр бізнес-партнерів та бази інформаційно-логістичних ресурсів в мережі;
- електронне фрахтування;
- моніторинг вантажів та транспортних засобів;
- створення довідкової системи для клієнтів;
- електронна торгівля через Інтернет;
- функціонування системи самостійних замовлень.



Виконання зазначених логістичних завдань, в свою чергу, дозволить підприємству утримувати інформаційні переваги у конкурентному середовищі. Ще раз вважаємо за потрібне, акцентувати увагу на тому, що у найближчій перспективі для того, щоб залишатися на ринку, підприємству потрібно буде функціонувати у системі електронного бізнесу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Електронна логістика спирається на інформаційні технології, що забезпечують реалізацію замкненого комерційного циклу, включаючи замовлення товару, здійснення платежів, контроль та участь у контролі доставки товару, що здійснюються на основі електронного документообігу та забезпечують перехід прав власності чи прав використання однієї юридичної особи іншій.

Крім того, сучасні е-технології, які ми визначаємо як інструментарій е-логістики, забезпечують не лише рух матеріального але й інших ресурсних потоків (інформаційного, інноваційного, трудового тощо) як всередині підприємства, так і на вході та виході мікрологістичної системи. Головною перевагою електронної логістики є доступність для підприємств малого та середнього бізнесу.

### Література

1. Чухрай Н.І., Гірна О.Б. Розвиток логістики в умовах Е-економіки / Н.І. Чухрай, О.Б.Гірна // Логістика: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Є. В. Крикавський. - Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2008. - 340 с. - (Вісник Національного університету "Львівська політехніка" ; № 623). - С. 272-278.
2. Райнов М.В. Логистика электронных закупок : диссертация. канд. экон. наук : 08.00.05 Москва, 2007 144 с.
3. Palonka J., Narzedzia Technologii Informacyjnei wykorzystywane w logistyce w e-gospodarce. [w:] Systemy Wspomagania Organizacji pod red. M Pankowskiej, T. Porebskiej-Miac i H. Sroki, Wydawnictwo AE w Katowicach,

Katowice 2008.

4. Zak J. Elektroniczna platforma logistyczna (e-logistyka) [Електронний ресурс]: Poznań, 23-25 listopada 2005 r. [Режим доступу]: [http://www.polloco.pl/events/pdf/zak\\_5.pdf](http://www.polloco.pl/events/pdf/zak_5.pdf).
5. Płaczek E. New challenges for logistics providers in the e-business era. [Електронний ресурс]: 2010, Log Forum 6, 2, 6 [Режим доступу]: [http://www.logforum.net/pdf/6\\_2\\_6\\_10.pdf](http://www.logforum.net/pdf/6_2_6_10.pdf).
6. Auramo J., Aminoff A., Punakivi M.: Research agenda for e-business logistics on professional opinions: International Journal of Physical Distribution & Logistics Management; 2002; 32, 7; ANI/INFORM Global.
7. Groznik Aleš E-logistics: informatization of Slovenian transport logistics cluster = E-logistika : informatizacija transportno logističnega grozda / Aleš Groznik, Andrej Kovačič. - Ljubljana : Ekonomska fakulteta = Faculty of Economics, 2004.
8. Gunasekaran A., E.W.T. Ngai(2003), International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, Volume: 33 Issue: 9; 2003 Research paper (pp. 825 - 842).
9. Young Hae Lee and Sook Han Kim. (2002). Production-distribution planning in supply chain considering capacity constraints. Computers & Industrial Engineering 43, Issues 1–2, 1 July 2002, Pages 169-190.
10. Dragan Ilić The E-Logistics System [Електронний ресурс]: University EDUCONS, Sremska Kamenica [Режим доступу]: <http://www.ien.bg.ac.rs/IEN1/images/stories/conferences/03/Ilic%20Dragan.htm>.
11. Єлетенко О.В. Структура логістичної інформаційної системи підприємства // Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки. Вип. №1 (22). – Донецьк: ІЕПД НАН України, ДЕГІ, 2007. – С. 204–206.

12. Павленко А.Ф., Кривещенко В.В. Логістичні інформаційні системи // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 291–299.

### Аналіз інноваційного кадрового потенціалу підприємства

*В статті розкрито економічну сутність кадрового інноваційного потенціалу підприємства. Визначені основні вимоги, яким повинна відповідати методика аналізу інноваційного кадрового потенціалу. На підставі визначених вимог виділені три групи показників, за якими доцільно проводити аналіз інноваційного кадрового потенціалу. Обґрунтовано гіпотезу щодо прямого зв'язку аналізу інноваційного кадрового потенціалу з аналізом оптимізації витрат на персонал.*

*In the article the economic substance of HR innovation capacity of enterprises. The basic requirements to be met by an innovative method for analyzing human resources. Based on the defined requirements are three groups of indicators on which it is advisable to analyze the innovation of human resources. Reasonable hypothesis regarding the direct relationship analysis of innovative human resources optimization analysis of staff costs.*

**Ключові слова:** *інноваційний потенціал підприємства, аналіз інноваційного кадрового потенціалу, персонал, система функціонування підприємства, зовнішнє середовище, оптимізація витрат.*

**Вступ.** Істотні зміни завдань і функцій управління підприємством сьогодні вимагають створення нових інструментів управління кадровим потенціалом, які повинні бути засновані на глибокому і всебічному аналізі інноваційного потенціалу підприємства. Завдання здійснення такого аналізу має створення методики аналізу кадрового інноваційного потенціалу, як структурної складовою загального інноваційного потенціалу підприємства.

Кадровий інноваційний потенціал підприємства - це міра здатності і готовності персоналу та керівництва підприємства здійснювати інноваційну діяльність в рамках даного підприємства.

У вузькому сенсі кадровий інноваційний потенціал підприємства - це здатність креативної здатності, бажання і готовності персоналу до інноваційної діяльності в рамках і інтересах підприємства, а також здатність,

Групи показників аналізу кадрового інноваційного потенціалу.

Група 1	Група 2	Група 3
Показники аналізу характеристик персоналу	Показники аналізу системи функціонування підприємства	Показники аналізу впливу зовнішнього середовища
Ефективність якості співробітника	Стиль управління	Галузеві фактори інноваційної активності
Зв'язання співробітника до кадрового процесу	Особливості організаційної структури	Регіональні фактори інноваційної активності
Готовність співробітника до інноваційної діяльності	Матеріально технічне забезпечення інноваційної діяльності	
Ефективність цілі співробітника	Інформаційне забезпечення	

бажання і готовність керівництва підприємства забезпечити цю діяльність відповідно до цілей розвитку підприємства.

У широкому сенсі, під кадровим інноваційним потенціалом підприємства слід розуміти взаємовідносини, що виникають між працівниками і керівництвом організації, з метою забезпечення ефективної інноваційної діяльності. Багато дослідників вже пов'язують цю характеристику організації з існуючими особливостями корпоративної (організаційної) культури.

Формулюючи перед собою завдання по створенню методики аналізу кадрового інноваційного потенціалу, в першу чергу необхідно позначити основні вимоги, яким дана методика повинна відповідати:

- універсальність застосування методики, аналіз може бути проведений для оцінки кадрового інноваційного потенціалу будь-якого підприємства, не залежно від місцезнаходження, організаційно-правової форми, сфери діяльності, кількості співробітників;
  - масштабованість досліджень, тобто можливість застосування методики, як для окремого підприємства, його окремих підрозділів, так і для групи компаній;
  - порівнянність результатів при проведенні порівняльного аналізу інноваційного кадрового потенціалу декількох підприємств, різних підрозділів однієї компанії або виявленні динамічних змін показників підприємства за певний період часу;
  - об'єктивність і наукова обґрунтованість результатів досліджень.
- Для задоволення всіх вищевикладених вимог, методика повинна відповідати і включати в себе основні принципи системного підходу та кількісного аналізу.

Наступним важливим етапом у створенні методики повинен стати вибір критеріїв. Використані в методиці критерії повинні найбільш точно відповідати характеристиці за трьома групами показників (табл.1).

Група показників «Персонал» включає в себе критерії аналізу активностей і особистісних характеристик співробітників і корпоративної (організаційної) культури.

Група показників «Система функціонування підприємства» містить показники аналізу загальносистемних характеристик підприємства.

Група показників «Зовнішнє середовище» об'єднує регіональні та галузеві показники інноваційної активності.

Визначення показників аналізу кадрового інноваційного потенціалу підприємства - перший крок до створення методики його аналізу, який дозволить дослідникам перейти на етап створення математичної моделі та формування алгоритму проведення та обробки результатів досліджень.

Нижче представлений повний перелік запропонованих показників розділений на відповідні групи [1,с.16-21]:

Розділ «Персонал» - показники аналізу характеристик персоналу:

- освіта та професійна придатність:

$$I_{\text{освіта}} = \frac{\text{Кількість працівників, які мають профільну освіту (коледж, університет)}}{\text{Загальна кількість працівників}} \quad (1)$$

Індекс «освіта» \ «education» свідчить про кількість працівників, які мають вищу або середню професійну освіту, яка відповідає сфері діяльності підприємства. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$I$  після дипломної освіти = Кількість працівників, які пройшли навчання протягом року (курси, семінари, додаткова освіта)/

$$\frac{\text{Загальна кількість працівників}}{\text{Загальна кількість працівників}} \quad (2)$$

Індекс «після дипломна освіта» \ «post graduate education» свідчить про кількість співробітників підприємства, які пройшли після дипломне навчання (курси, семінари, тренінги, магістратура, аспірантура, докторантура та ін.) відповідно до сфери діяльності підприємства. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I \text{ час на самоосвіту} = \frac{\text{Робочий час, відведений на самоосвіту, год/день}}{8 \text{ год.}} \quad (3)$$

Індекс «час на самоосвіту» \ «self education time» свідчить про частку робочого часу, який керівництво підприємства дозволяє використовувати в цілях самоосвіти (вивчення літератури, інтерактивні заняття і т.п.). Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

- формалізація поведінки і трудових процесів:

$$I \text{ формалізація праці} = 1 / \frac{\text{Кількість формалізованих трудових операцій працівника}}{\text{Кількість формалізованих трудових операцій працівника}} \quad (4)$$

Індекс «формалізація праці» \ «formalization of operations» свідчить про рівень формалізації трудових процесів на підприємстві. Високий рівень формалізації накладає обмеження на свідомість працівника, змушує діяти в заданих рамках, тим самим негативно впливає на творчі здібності особистості. Чим вище зворотна величина даного показника, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I \text{ формалізація поведінки} = 1 / \frac{\text{Кількість формалізованих норм поведінки}}{\text{Кількість формалізованих норм поведінки}} \quad (5)$$

Індекс «формалізація поведінки» \ «formalization of actions» свідчить про рівень формалізації правил і норм поведінки на підприємстві (наприклад: форма одягу, оформлення робочого місця, строгий розпорядок дня і т.п.). Високий рівень формалізації накладає обмеження на свідомість співробітника, змушує діяти в заданих рамках, тим самим негативно впливає на творчі здібності особистості. Чим вище зворотна величина даного показника, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

- Ініціативність персоналу:

$$I \text{ креативність} = \frac{\text{Кількість звернень працівників з новаторськими пропозиціями за рік}}{365 * Q_s} \quad (6)$$

Індекс «креативність» \ «creativity» свідчить про частоту звернень до керівництва співробітників з новаторськими пропозиціями (з будь-яких виробничих і організаційних питань). Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I \text{ розробка управлінських рішень} = \frac{\text{Кількість управлінських рішень запропонованих співробітниками за рік}}{365 * Q_s} \quad (7)$$

Індекс «розробка управлінських рішень» \ «development of management decisions» свідчить про частоту звернень до керівництва співробітників з пропозиціями управлінських рішень (з будь-яких стратегічних і тактичних рішень). Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

- відкритість керівництва:

$$I \text{ прийняття новаторських пропозицій} = \frac{\text{Кількість звернень працівників з новаторськими пропозиціями за рік}}{\text{Кількість прийнятих до розгляду новаторських пропозицій за рік}} \quad (8)$$

Індекс «прийняття новаторських пропозицій» \ «innovation offers confirm» свідчить про готовність керівництва організації приймати новаторські пропозиції (з будь-яких виробничих і організаційних питань) рядових співробітників і менеджерів нижчого рівня. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I \text{ прийняття управлінських рішень} = \frac{\text{Кількість управлінських рішень запропонованих працівниками за рік}}{\text{Кількість прийнятих до розгляду управлінських рішень за рік}} \quad (9)$$

Індекс «прийняття управлінських рішень» \ «manage offers confirm» свідчить про готовність керівництва організації приймати управлінські рішення запропоновані (з будь-яких стратегічних і тактичних рішеннях) рядовими співробітниками і менеджерами нижчого рівня. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I \text{ звернень до керівництва} = \frac{\text{Кількість звернень до керівництва}}{\text{Кількість потреб працівників звернутися до керівництва}} \quad (10)$$

Індекс «звернень до керівництва» \ «numbers of requests to managers» свідчить про можливість (субординація, правила, сором, морально-етичні норми і т.ін.) співробітника звернутися до керівництва компанії з будь-якого питання). Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{рівень}} = \frac{\text{До якого рівня керівництва може звернутися працівник}}{\text{Кількість рівнів керівництва на підприємстві}} \quad (11)$$

Індекс «рівень звернення до керівництва» \ «manager request level» свідчить про те на який рівень керівництва компанії може напряму звернутися співробітник по якому або питання. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

- лояльність персоналу:

$$I_{\text{лояльність}} = \frac{\text{Кількість необхідних (на думку персоналу) змін на підприємстві}}{\text{Кількість змін на підприємстві за рік}} \quad (12)$$

Індекс «лояльність» \ «loyalty» свідчить про те, наскільки персонал підприємства в цілому поділяє думку керівництва (довіряє керівництву) з тих чи інших питань, розуміє мету змін та готовий активно приймати організаційні зміни. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{мета}} = \frac{\text{Кількість збігів з особистими цілями працівників}}{\text{Кількість цілей підприємства (коротко-, середньо-, довгострокових)}} \quad (13)$$

Індекс «мета» \ «purpose» свідчить про відповідність особистих цілей співробітників (наприклад: через рік збільшити дохід на 25%, завершити дослідження за 2 місяці, працювати в невеликій компанії і т. д.) з цілями підприємства. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{особисті інтереси}} = \frac{\text{Можливість їх реалізації будучи співробітником цієї компанії}}{\text{Індивідуальні інтереси працівників (хобі, кар'єра, сім'я і пр.)}} \quad (14)$$

Індекс «особисті інтереси» \ «personal interests» свідчить про можливість задоволення особистих потреб співробітників, їх самореалізації (наприклад зробити успішну кар'єру, приділяти більше уваги сім'ї, працювати в конкретній галузі і т.д.) будучи працівником підприємства. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

Розділ «Система» - показники аналізу системи функціонування підприємства:

- матеріальне, технічне та інформаційне забезпечення співробітників:

$$I_{\text{мат.-тех.збезпечення}} = \frac{1}{\text{Обладнання необхідне працівнику для роботи (якого немає) шт.}} \quad (15)$$

Індекс «матеріально-технічного забезпечення» \ «provision» свідчить про забезпеченість працівників необхідним обладнанням та інструментом для ефективної і комфортної роботи. Чим вище зворотна величина даного показника, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{заробітна плата}} = \frac{\text{Середня заробітна плата фахівця на підприємстві}}{\text{Середня заробітна плата даної галузі по регіону}} \quad (16)$$

Індекс «заробітна плата» \ «wages» свідчить про рівень заробітної плати спеціалістів компанії щодо рівня заробітної плати на інших підприємствах даної галузі по регіону. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{інформатизація}} = \frac{\text{Витрати на інформаційне забезпечення (інтернет, книги, журнали, електронні сховища інформації, бази даних та ін.)}}{\text{Обсяг поза виробничих витрат}} \quad (17)$$

Індекс «інформатизація» \ «informatization» свідчить про рівень витрат підприємства спрямованих на інформаційне забезпечення її діяльності. Інформатизація розуміється як комплекс заходів, який забезпечує оперативний доступ до необхідної інформації та інформаційних ресурсів. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{інтенсивність інформаційних потоків}} = \sum_i M(\text{in} - \text{out}), \quad (18)$$

де  $M(\text{in} - \text{out})$  - кількість вхідних повідомлень, які пройшли через інформаційний фільтр і вихідних повідомлень для кожного інформаційного потоку,

$n$  - кількість зовнішніх інформаційних потоків.

Індекс «інтенсивність інформаційних потоків» \ «information streams intensive» свідчить про інтенсивність передачі інформації, яка проходить через зовнішні інформаційні канали підприємства. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{гнучкість}} = \frac{\text{Кількість тимчасових елементів структури}}{\text{Кількість}}$$

Індекс «гнучкість» \ «flexible» свідчить про співвідношення на підприємстві тимчасових (проектна група, тимчасовий творчий колектив і т.д.) і постійних (відділи, служби тощо) елементів структури. Чим вище показник, тим вище кадровий інноваційний потенціал.

$$I_{\text{доступність інформації}} = \frac{\text{Обсяг інформації з конкретного питання на вищестоящому рівні}}{\text{Обсяг інформації з конкретного питання на вищому рівні}} \quad (20)$$

Показник «доступність інформації» \ «information availability» свідчить про обсяг закритої інформації на різних рівнях підприємства (наприклад фінансова інформація, стратегія розвитку організації і т.д.).

Розділ «Зовнішнє середовище» - показники аналізу впливу зовнішнього середовища:

- вплив країни ( регіону):

$$I_{\text{регіону}} = 1 / \frac{\text{Позиція країни (регіону) в рейтингу інноваційної активності}}{\text{інноваційної активності}} \quad (21)$$

- специфіка галузі:

$$I_{\text{галузі}} = 1 / \frac{\text{Позиція сектора економіки в рейтингу інноваційної активності}}{\text{інноваційної активності}} \quad (22)$$

Після вибору показників аналізу кадрового інноваційного потенціалу, виникло питання про ступінь впливу кожного з факторів. На мій погляд вирішення даного питання вимагає додаткового дослідження.

Для визначення ступеня впливу кожного з критеріїв на кадровий інноваційний потенціал, на думку автора дослідження, доцільно проводити аналіз з використанням методу експертної оцінки. Експертна оцінка запропонованих показників може бути проведена у вигляді опитування (анкетування), коли респондентам пропонується дати рейтингову оцінку для кожного критерію за шкалою від 0 до 10 балів, де 0 означає повну відсутність впливу даного чинника на кадровий інноваційний потенціал, а 10 - максимальна ступінь впливу фактора.

На основі результатів аналізу кадрового інноваційного персоналу підприємству доцільно проаналізувати управління витратами на персонал і

метою їх оптимізації, виходячи з того, що будь-які інновації потребують певних витрат.

Сучасний енциклопедичний словник визначає поняття «оптимізація» як процес знаходження найкращого (з безлічі можливих) варіанта рішення величі при заданих вимогах та обмеженнях», відповідно оптимізація управління процесом являє собою визначення шляху досягнення мети при забезпеченні найкращих значень показників, що характеризують цей процес [2].

Як відомо, оптимізація витрат на персонал сполучена з ефективністю діяльності підприємства. Забезпечення ефективності діяльності підприємства може досягатися як за допомогою екстенсивних методів (наприклад, збільшення числа співробітників, обсягу виконуваних робіт і, відповідно, обсягу витрат), так і за допомогою інтенсивних методів. Результатом вжиття інтенсивних методів може з'явитися, наприклад, збільшення продуктивності праці. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень важлива оптимізація не тільки витрат на персонал в цілому, а й витрат за окремими статтями: витрати на оплату праці, на навчання та розвиток, на наймання персоналу, на культурно-побутове обслуговування.

**Висновки.** У сьогоденній ситуації фінансові труднощі змушують багатьох роботодавців скорочувати персонал, але перш ніж йти на такий крок, слід визначити, що для підприємства «дешевше»: звільнити або зберегти. У даному випадку необхідно оцінювати співробітника за трьома параметрами: компетентність, результативність та потенціал до зростання.

Для багатьох компаній оптимізація витрат на персонал є основною статтею, на якій в умовах фінансової кризи намагаються заощадити. Однак, далеко не завжди зниження витрат на заробітну плату в кінцевому підсумку дає позитивний результат – найчастіше такі заходи провокують негативну реакцію співробітників і погіршують робочу обстановку на підприємстві, тому набагато важливіше вчасно подбати про розробку і запуск антикризових мотиваційних схем для працівників адже грамотно вибудована система мотивації дозволить значно заощадити кошти.

Службі з управління персоналом потрібно уникати негативних наслідків скорочення чисельності персоналу. У такій ситуації часто допомагає технологія аутстафінгу. Вона відома в усьому світі як вивід персоналу за штат і дозволяє знижувати адміністративні витрати та мінімізувати, пов'язані з персоналом, ризики.

### Література

1. Мальцев С. Расчет оптимальной численности персонала // Управление производством. – 2009. – № 1. – С. 16-21
2. Консалтинг и аутсорсинг – инструменты оптимизации бизнеса. // Режим доступу к статье: <http://www.ibr-com.com>

### Класифікація типів порушень договірної діяльності підприємства.

Одним з основних аспектів у роботі підприємства і дотриманні виробничого ритму є контроль стабільності процесу постачань продукції і надання відповідних послуг. Від міри контролю залежить міра уразливості підприємства на предмет конкурентоспроможності, тому виникає необхідність в розробці і використанні методики оцінки надійності роботи контрагентів, з врахуванням ведення штрафних балів. Метою даної статті є формалізація типів порушень, необхідних для визначення оцінки надійності ведення договірних стосунків з контрагентами для підприємств. В ході виконання господарських операцій з контрагентом відповідальними особами фіксуються порушення за якістю і своєчасності виконання зобов'язань контрагентом. Порушення – це невиконання контрагентом умов укладеного договору. У розробленій методиці визначено, що тип порушення і їх кількість формують штрафні бали, які використовуються при оцінюванні контрагента. Накопичення балів проводиться протягом фіксованого періоду (один рік). Визначення балу для оцінки порушення визначається як числовий показник в діапазоні від 0 до 5 балів на основі алгоритмів і методів специфічної обробки термічних даних. Запропонована класифікація типів порушень для методики ведення оцінки надійності контрагентів значно понизить ризики співпраці підприємства з неблагонадійними контрагентами і сприяє повному виключенню впливу людського чинника для забезпечення прозорості ведення бізнес-процесів.

*One of the basic aspects in-process and observance of production rhythm enterprise is control of stability process. The degree of vulnerability for enterprise depends on the purpose of competitiveness. The purpose of this article is formalization types violations, necessary for determination estimation contractual relationships for enterprises. During implementation of economic operations with a contractor responsible persons are fix violations in quality and to the timeliness. It is certain in the developed method, that the type of violation and their amount is formed by penalty marks which are used for the evaluation of contractor. The accumulation*

of marks is conducted during the fixed period (one year). The value of mark for the estimation is determined as a numerical index in a range from 0 to 5 marks and based on the algorithms and methods of the specific processing of basic data. The offered classification of violations types for the method of conduct of estimation of contractors considerably will reduce the risks of collaboration for enterprise with unreliable contractors.

**Ключові слова:** контрагенти, оцінка надійності, типи порушень, групи

**Вступ.** У сучасних умовах нестабільності світової економіки сильно зросли ризики незадовільного виконання зобов'язань контрагентів відносно договорів постачання продукції і надання послуг. Нестабільність в процесі постачання продукції і здобуття відповідних послуг, як правило, приводить до збоїв у роботі підприємств і порушення їх виробничого ритму [1, 3 125,127]. Таким чином, підприємство стає уразливим на предмет конкурентоспроможності, що може призвести до втрати позицій на внутрішньому і на зовнішньому ринках.

Мета кожного підприємства – це здобуття прибутку за послуги, що надавалися або продукцію, тому невчасне виконання договірних стосунків призводить до порушення його функціональної діяльності [2]. Причиною виникнення таких ситуацій можуть бути не лише внутрішні чинники (низька кваліфікація персоналу, недостатнє фінансування, знос устаткування, незадовільна сировинна база і так далі), але і головним чином неефективні взаємини з контрагентами.

Для будь-якого підприємства дуже важливо мінімізувати ризики фінансової і економічної безпеки при веденні господарсько-договірних стосунків з контрагентами на стадії роботи з ними. Тому виникає необхідність у розробці і вживанні методики оцінки надійності роботи контрагентів, з врахуванням ведення штрафних балів. Це у свою чергу допоможе в ухваленні оперативних управлінських рішень про необхідність подовження ведення господарсько-договірних стосунків або блокування роботи з контрагентом.

**Аналіз попередніх досліджень та публікацій.** Питаннями оцінки ризиків невиконання договірної діяльності займалися багато вчених, такі як Яковенко А.Т., Лагода І.А., Югас Е. Ф., Радченко Н.В., Каменських Е.А., Бичкова Е. П., Окландер М. А. Була визначена економічна сутність договірних стосунків,

які здійснюються управлінням розрахунками по договірних стосунках, класифіковані за типом, але не було приділено уваги питанню типізації порушень, що виникають в процесі взаємодії підприємства з контрагентами. Класифікація типів порушень необхідна для формування стратегії для визначення надійності контрагентів, що сприятиме мінімізації ризиків відносно фінансової, інформаційної і інформаційної безпеки для підприємства.

**Мета статті.** Метою даної статті є формалізація типів порушень, необхідних для визначення оцінки надійності ведення договірних стосунків з контрагентами для підприємств.

**Результати.** В ході виконання господарських операцій з контрагентом відповідальними особами фіксуються порушення за якістю і своєчасності виконання зобов'язань контрагентом, які оцінюються відповідними штрафними балами. Накопичення балів проводиться протягом фіксованого періоду (один рік). Таким чином, при перекваліфікації контрагента, що діє, оцінка його надійності визначається як різниця між кваліфікаційною оцінкою і штрафними балами по порушеннях:

$$O_i = S_i - P_i \quad (1)$$

де  $O_i$  – оцінка і-го контрагента в поточному періоді;

$S_i$  – стартовий показник оцінки і-ого контрагента на поточний період;

$P_i$  – комплексна оцінка порушень (у балах) і-го контрагента за поточний період.

У розробленій методиці визначено, що типа порушення і їх кількість формують штрафні бали, які використовуються при оцінюванні контрагента. Виділяється два типи порушень:

- стандартні – кількість штрафних балів визначається в результаті підрахунку кількості порушень;
- розрахункові – кількість штрафних балів визначається специфічними алгоритмами і формулами розрахунку.

Всі порушення, які фіксуються відповідальними особами на підприємстві можна згрупувати таким чином:

- перша група - порушення пов'язані з терміном постачання (специфічний розрахунок з врахуванням кількості днів і кількості повторень порушення);
- друга група - стандартний розрахунок балів по кількості повторень порушення;



– третя група - використовується для порушень критичного характеру.

Таким чином, можна отримати класифікацію порушень за контрагентами в розрізі типів і груп (таблиця 1):

Таблиця 1

**Класифікація типів порушень**

№	Назва типу порушення	Ваговий коефіцієнт порушення	Тип порушення	Група порушення
1.	Зрив термінів постачання, передоплата	20 %	розрахункові	перша
2.	Зрив термінів постачання, відстрочення платежів	10 %	розрахункові	перша
3.	Постачання контрафактної продукції	50%	стандартні	друга
4.	Постачання неякісної продукції (некритична)	25 %	стандартні	друга
5.	Недоставання продукції	10 %	стандартні	друга
6.	Невідповідність поставленої продукції договірним умовам	20%	стандартні	друга
7.	Не надання / не правильне оформлення супровідних документів	20%	стандартні	друга
8.	Виникнення дефектів в гарантійний період	50%	стандартні	друга
9.	Постачальник відмовляється від повернення авансового платежу при відмові останнього від постачання ТМЦ	100%	стандартні	друга
10.	Підприємство знаходиться у стадії банкрутства або санації	100%	стандартні	третя
11.	Постачання неякісної продукції (критична), яка спричинила виникнення аварійної ситуації, або зупинку технологічного устаткування, що бере участь у виробництві готової продукції	100%	стандартні	третя
12.	Контрагент необґрунтовано відмовляється від виконання узятих на себе договірних зобов'язань	100%	стандартні	третя

Значення балу для оцінки порушення визначається як числовий показник в діапазоні від 0 до 5 балів на основі алгоритмів і методів специфічної обробки первинних даних.

Для розрахункових балів по порушеннях необхідні первинні дані, які формалізовані в наступному вигляді:

- $b_{ij1}$  - характеризує кількість порушень одного типу  $i$ -го контрагента з обсягом  $j$ -го порушення;
- $b_{ij2}$  – дата постачання за договором;
- $b_{ij3}$  – фактична дата постачання;
- $b_{ij4}$  – сума (з ПДВ) порушення;
- $b_{ij5}$  - сума (з ПДВ) за договором з врахуванням всіх додаткових угод і специфікацій за поточний рік;
- $b_{ij6}$  - кордон значущості суми порушення (якщо значення відношення «Сума (з ПДВ) порушення» до «Сума (з ПДВ) партії, яка поставляється по специфікації» буде більше вказаного числа, тоді порушення оцінюється штрафними балами, інакше штрафні бали дорівнюють нулю).

На підставі класифікованих первинних даних отримали формальне представлення алгоритмів і формул штрафних балів:

1. Порушення першої групи - максимум з балів за результатами аналізу кількості таких порушень і термінів зриву постачання:

$$\Delta_{ij} = b_{ij3} - b_{ij2} \quad (2)$$

$$c_{ij} = \begin{cases} 3, & 30 \leq \Delta_{ij} < 60 \\ 4, & 60 \leq \Delta_{ij} \leq 90 \\ 5, & \Delta_{ij} > 90 \end{cases} \quad (3)$$

$$d_{ij} = \begin{cases} 3, & 1 \leq b_{ij7} \leq 4 \\ 4, & 5 \leq b_{ij7} \leq 10 \\ 5, & b_{ij7} > 10 \end{cases} \quad (4)$$

$$y_{ij} = \begin{cases} 0, & b_{ij6} > \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \\ \max(c_{ij}, d_{ij}), & b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \end{cases} \quad (5)$$

де  $y_{ij}$  – значення (у балах) оцінки  $j$ -го порушення у  $i$ -го контрагента за поточний період.

2. Порушення другої групи – максимум з балів за результатами аналізу кількості порушень:

$$y_{ij} = \begin{cases} 0, & b_{ij6} > \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \\ 1, & \left( b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \wedge (b_{ij1} = 1) \\ 2, & \left( b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \wedge (b_{ij1} = 2) \\ 3, & \left( b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \wedge (b_{ij1} = 3) \\ 4, & \left( b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \wedge (b_{ij1} = 4) \\ 5, & \left( b_{ij6} \leq \frac{1}{b_{ij5}} \sum_{k=1}^j b_{ik4} \right) \wedge (b_{ij1} \geq 5) \end{cases} \quad (6)$$

3. Для третьої групи порушень за наявності хоч би одного такого порушення.

**Висновки.** Запропонована класифікація типів порушень для методики ведення оцінки надійності контрагентів значно знижує ризики співпраці підприємства з неблагонадійними контрагентами, сприяє повному виключенню впливу людського чинника і забезпечує прозорість ведення бізнес-процесів. Таким чином, для підприємства підвищується економічна і фінансова безпека, що сприяє посиленню своїх позицій як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

## Література

1. Чепурко В. В., Риск финансового кризиса: явление, сущность, идентификация/ Чепурко В. В., «Экономика Крыма», № 2, 2012.
2. Управление финансовыми рисками : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/finance-2/97.htm>
3. Ким Ю.Г., Финансовые риски в системе финансово-экономической безопасности предприятия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vzuk/2009\\_19/101\\_111.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2009_19/101_111.pdf)

### Інструментальні засоби ліквідації розбіжностей системи управління податковими накладними бюджетних організацій

В даний час існують теми, що теми, що о, що дозволяють здійснити облік податкових накладних ефективно ефективного узгодження з бухгалтерським обліком. Бувають дві моделі ефективного програмного забезпечення: інформаційна податковими накладними бюджетних організацій, яка повністю автоматично узгодження податкових бухгалтерським обліком для бюджетних організацій, які нараховують ПДВ. **Методи системний аналіз. Результати.** Була розроблена модель ефективного програмного забезпечення інформаційна податковими накладними бюджетних організацій. Було моделювання ефективного програмного забезпечення інформаційна податковими накладними бюджетних організацій, яке полягає в достовірному узгодженні даних податково-бухгалтерським обліком.

Currently, there are information that make it possible to record tax bills, but do not have effective accounting. **Aims and Objectives:** To build a model of effective information system tax invoices budget organizations, which solves thematically matching the actual tax bills with accounting for budgets which have exemptions when calculating tax. **Methods:** Analysis. **Results:** Results formalized model of effective software management budgetary organizations. **Conclusions:** The simulation of management system tax invoices budgetary organizations, the result is authentic reconciliation of tax accounting from financial a

**Ключові слова:** податковий реєстр податкових накладних, модель, бухгалтерський облік

В сучасних умовах організація даних та механізми її обробки, які використовують відповідні моделі, визначають ефективність інформаційного простору на підприємстві. Визначальна роль при цьому відіграє програмне забезпечення, яке забезпечує оперативну та достовірну обробку інформації, різноманітний контроль і аналіз інформаційного простору підприємства. В теперішній час існують різні інформаційні системи, що дозволяють здійснити облік податкових накладних, але вони не мають ефективного узгодження з бухгалтерським обліком, тобто не вирішують актуальну проблему автоматичного узгодження податкових накладних з бухгалтерського обліком (наприклад, програмний комплекс «Бест Звіт плюс», автоматизована облікова система «ІС-ПРО», система управління підприємством «Дебет Плюс» та інші).

### Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.

Проблема узгодження податкових накладних з бухгалтерським обліком особливо актуальна для бюджетних організацій, які мають пільги при нарахованні ПДВ (наприклад, вищі навчальні заклади), тому що не всі податкові накладні, які входять до реєстру виданих та отриманих накладних, повинні бути відображені в бухгалтерському обліку.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми.

Моделювання інформаційних систем, аналізу існуючих систем формування та обліку податкових накладних розглядається у Александрова І.М., Андрієнко В.М., І.М., Бебневої О.В., Соколової Е.С., Беляєва Д.А., Кригаліна А.В. та інших [1-4, 7-8], але проблема узгодження податкового обліку з бухгалтерським обліком потребує додаткового дослідження.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Основна мета даної роботи побудувати модель ефективного програмного забезпечення системи управління податковими накладними бюджетних організацій, яка вирішує актуальну проблему автоматичного узгодження податкових накладних з

бухгалтерським обліком для бюджетних організацій, які мають пільги при нарахуванні ПДВ.

Об'єктом дослідження є процеси формування податкових накладних та їх реєстрів.

Предметом дослідження є моделі і механізми процесів формування податкових накладних та їх реєстрів, що дозволяють узгодити податкові накладні, врахувати вимоги щодо коректного формування реєстру податкових накладних, забезпечити можливість експорту інформації до іншої інформаційної системи, наприклад, в програмний комплекс «М.Е. Дос».

### **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів.**

В даний час існує декілька інформаційних систем, що забезпечують облік податкових накладних та передачу необхідної звітності в Податкову інспекцію, використовуючи механізм електронних підписів. Одними з найпопулярніших є програмні комплекси «Бест-Звіт Плюс» та її аналог - система документообігу «М.Е.Дос».

Програмний комплекс «Бест-Звіт Плюс» призначений для автоматизації процесів роботи зі звітною документацією встановленого зразка. Він забезпечує організацію електронного документообігу у всіх без винятку суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та джерел фінансування між ними (суб'єктами) та державними контролюючими органами, подача звітності яким передбачена чинним законодавством України.

Основною перевагою програмного комплексу «Бест-Звіт Плюс» в порівнянні з іншими є наявність у ньому повного циклу подання документів в усі звітні органи - від створення до відправки електронної пошти та отримання квитанцій у відповідь.

Таким чином, у програмі «Бест-Звіт Плюс» можна створити, перевірити, роздрукувати, зберегти на електронних носіях, підписати електронним цифровим підписом, зашифрувати і відправити по електронній пошті звітні документи та отримати квитанції у відповідь.

«MEDoc» - це система електронного документообігу, яка здійснює роботу з документами різного типу призначення і виду (звітами, податковими накладними, договорами та ін.) Система, в якій будь-який створений документ та підписаний електронним цифровим підписом, є оригіналом документа в електронному вигляді.

Однак дані програмні комплекси мають свої недоліки:

1. Неузгодженість з бухгалтерським обліком контрагента.
2. Недостатня гнучкість управління правами доступу при наявності великої кількості користувачів системи.
3. Немоżliвість внесення додаткових перевірок і обмежень, зумовлених специфікою контрагента.
4. Вартість програмного продукту не відповідає його функціональності.
5. Затримка в часі (очікування виходу) оновлень програмного забезпечення.
6. Складність інтеграції системи в існуючий інформаційний простір контрагента, тому що відсутні ефективні механізми обміну інформацією (наприклад, такі як Web-сервіси).

Основним недоліком розглянутих систем є їх ізолюваність від бухгалтерського обліку. При цьому системи бухгалтерського обліку типу 1С, Акцент і т.ін. не дозволяють взаємодіяти з державними органами електронними документами.

Розглянемо модель ефективного програмного забезпечення системи управління податковими накладними бюджетних організацій, яка вирішує гострішу проблему узгодження податкових накладних з бухгалтерським обліком для бюджетних організацій, які мають пільги при нарахуванні ПДВ.

Визначимо наступні умови створення відповідної системи. Існує програмне забезпечення, яке призначено для довгострокового планування і оперативного обліку, контролю та аналізу розподілу коштів державного бюджету та спеціального фонду на проведення господарської діяльності, що реалізує наступні функції:

- формування системи бюджетування з обліком відокремлення бюджетів центрів відповідальності по видам коштів та програм фінансування;

- реєстрація управлінського і фінансового обліку по кожному бюджету в розрізі статей, розділів та кодів КЕКВ, аналіз та перевірка коректності складання доходів і витрат відповідних бюджетів;

- облік, редагування, видалення, перегляд і зберігання інформації первинних документів (платіжних доручень, касових ордерів, прийомних актів, актів виконаних робіт, авансових звітів та інших), визначення бухгалтерської кореспонденції (проводок) по рахунках та джерел фінансування (бюджетів);

- формування і друк звітних форм усіх реєстрів бухгалтерського обліку, оборотних відомостей, реєстрів документів, руху коштів по рахунках в розрізі кореспондуючих рахунків та джерел фінансування (бюджетів).

Опишемо механізми і принципи роботи програмного забезпечення системи управління податковими накладними бюджетних організацій.

Реєстр податкових накладних є формою для реєстрації виданих та отриманих податкових накладних. Реєстр ведеться контрагентами, зареєстрованими як платники податку на додану вартість. Реєстр ведеться в електронному вигляді у форматі, затвердженому центральним органом податкової служби, та за власним бажанням платника у паперовому вигляді.

Реєстр податкових накладних складається з двох розділів. Розділ 1 – це видані податкові накладні (податкові зобов'язання). Розділ 2 - отримані податкові накладні (податковий кредит).

Існує ряд операцій, які звільнені від оподаткування, згідно Податкового кодексу України. Бюджетна організація укладає договори з різними контрагентами (платниками податків, особами, звільненими від оподаткування, неплатниками ПДВ). Усі ці фактори впливають на формування податкових накладних, які бюджетна організація повинна видавати контрагентам кожен місяць.

Податкова накладна, отримана платником податку, який застосовує касовий метод податкового обліку, враховується в розділі I реєстру у

звітному (податковому) періоді, на який припадає списання грошових коштів. У графі 2 реєстру вказується дата отримання податкової накладної.

Статтею 7 Закону про ПДВ передбачено, що платники ПДВ зобов'язані вести окремий облік операцій з поставки та придбання товарів (послуг), які не є об'єктом оподаткування, при цьому податкові накладні складаються лише для операцій, що оподатковуються ПДВ та звільнені від оподаткування.

У разі якщо операції, які не є об'єктом оподаткування, є переважним видом діяльності та мають безперервний характер, то виручка від таких операцій може відображатися в реєстрі загальним підсумком за звітний податковий період.

Податкові накладні, договірна ціна отриманих товарів (послуг) за якими відрізняється від звичайної ціни на такі товари (послуги) більше ніж на 20% враховуються в розділі I реєстру наступним чином. У графах 9, 10 відображаються суми, які відповідають вартості отриманих товарів (послуг) на рівні звичайних цін, а до граф 13, 14 включаються суми перевищення вартості придбаних товарів (послуг) над рівнем звичайних цін та перевищення відповідної суми податку.

Також бюджетна організація користується різними послугами, наприклад:

- покупка канцелярії;
- житлово-комунальні послуги;
- купівля нового обладнання, техніки та інше.

Підприємства, послугами якого користувалася бюджетна організація, повинні відповідну податкову накладну. Такі накладні називаються отриманими.

Реєстри подаються в електронному вигляді, через систему «MEDoc» або «Бест Звіт Плюс» з використанням надійних засобів електронного цифрового підпису (за умови отримання їх у визначеному законодавством України порядку) у форматі, затвердженому центральним органом податкової служби.

Наступний етап після формування реєстру податкових накладних – додавання відповідних проводок в реєстр бухгалтерського обліку, що відповідає за розрахунки про податок ПДВ.

В реєстрі бухгалтерського обліку, що відповідає за розрахунки про податок ПДВ, повинні бути реалізовані наступні функції:

- облік і зберігання інформації з первинних документів (податкові накладні та інші документи, що відповідають платіжним дорученням, актам, накладним, рахунками тощо);
- автоматичний облік розрахунків з контрагентами в розрізі договорів;
- автоматичний облік залишків по контрагентах і договорам;
- розрахунок залишків на початок наступного місяця в розрізі бюджетів;
- формування та друк відповідних звітних форм на період;

Всі фінансові операції повинні враховуватись в розрізі бюджетів, КЕКВ, розділів і статей витрат. Документи у відповідності з якими бюджетна організація повинна сплатити державі ПДВ, тобто отримані податкові накладні, відносяться до дебетових документів. Документи у відповідності з якими бюджетна організація повинна одержати ПДВ, включений в оплату за послуги/матеріали, надані бюджетною організацією, відносяться до кредитових документів.

Сальдо на кінець періоду (різниця сум дебетових і кредитових документів з урахуванням сальдо на початок місяцю) визначає суму сплатити ПДВ бюджетної організації державі. Опишемо механізми, що підвищують ефективність інтерфейсу змодельованої системи управління податковими накладними бюджетних організацій.

Згідно з Додатком до листа ДПА України 06.04.2011 № 9497/7/16-1517 є наступні правила про адміністративні процедури виписування, видачі і отримання податкових накладних, які необхідно реалізувати в інформаційній системі:

1. Номер податкової накладної в першому розділі реєстру податкових накладних повинен збігатися з порядковим номером накладної у реєстрі податкових накладних. Програмне забезпечення автоматично формує

ці номери однаковими, а якщо користувач помилився, то одержує відповідне повідомлення про неправильність заповнення реєстру податкових накладних (рис. 1).



Рис. 1. Екранна форма реєстрів податкових накладних.

2. У податковій накладній повинні бути повні назва контрагентів-виставників податку продавця та покупця. Потребує однократного введення повної інформації про контрагента та повторне її використання/контроль.

3. Поле для індивідуального податкового номера продавця (покупця) має 12 клітин. Якщо податковий номер платника ПДВ менше 12 клітин, поля заповнюються, починаючи з останньої клітини, порожні клітини перед першою цифрою номера нулями не заповнюються.

4. Є особливий порядок послідовності заповнення адреси продавця (покупця) в податковій накладній: вулиця, номер будинку, місто, область, поштова адреса.

5. У бухгалтерії повинні відображатися тільки ті податкові накладні, які пов'язані з грошовими коштами, що оподатковуються ПДВ. Наприклад, такі види діяльності, як орендна плата, продаж обладнання та інші послуги.

Імпорт виданих податкових накладних потрібно здійснювати з систем «Облік фінансово-господарських договорів» та «Облік банківських операцій». Механізм гарантує правильність заповнення форми податкової накладної з подальшим відображенням сум цієї податкової в потрібні стовпці реєстру податкових накладних.

Програмне забезпечення системи управління податковими накладними бюджетних організацій має розмежування прав доступу на адміністратора і

користувача системи. Користувачі системи вводять податкові накладні у відповідні розділи реєстру, причому редагувати і видаляти користувач може тільки свої податкові накладні.

Адміністратор системи в період здачі звітності користується функцією системи «Підписати реєстр податкових накладних». Коли реєстр «підписаний», всю інформацію про цей реєстр редагувати не можна. Після підписання реєстру адміністратор експортує його в dbf-файл, який потім буде використовувати для імпортування реєстру до податкової інспекції через програмний комплекс «М.Е.Док».

**Висновки.** В даній роботі побудовано модель ефективного програмного забезпечення системи управління податковими накладними бюджетних організацій, яка вирішує проблему узгодження податкових накладних з бухгалтерським обліком для бюджетних організацій, які мають пільги при нарахуванні ПДВ (наприклад, вищі навчальні заклади), використовуючи інформацію системи бюджетування. Побудована модель реалізована і апробована в відповідній системі інтегрованої системи Фінансового менеджменту ВНЗ, якість якої підтверджено в промисловій експлуатації в Донецькому національному університеті (м. Донецьк), Національному аерокосмічному університеті ім. М.Є. Жуковського "Харківський авіаційний інститут" (м. Харків), Київському національному університеті технології та дизайну (м. Київ).

### Література

1. Александров І.М. Податки / І.М. Александров. - М.: «Дашков і К», 2006.
2. Беляєв Д.А. Управління економікою у ВНЗ / Д.А. Беляєв. - М.: МГІУ, 2003.
3. Бризгалін А.В. Бухгалтерський та податковий облік та облік організації (практичний приклад) / А.В. Бризгалін. - Київ: СПС «Гарант», 2004.
4. Закон України «Про систему оподаткування» N 1252-ХІІ від 25.06.1991 г. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - 2012.

Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-17> - Загл. з екрану.

5. Податковий кодекс України N 4014 - VI зі змінами та доповненнями, внесеними Законами України від 1 січня 2012 [Електронний ресурс]. - 2012. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua> - Загл. з екрану.

6. Бюджетування в економічних системах: монографія / [Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко, Т.О. Лев та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук, проф. Ю.Г. Лисенка, д-ра екон. наук, проф. В.М. Андрієнка. - Донецьк: Юго-Восток, 2009. - 360 с. (Сер.: Управління життєздатними системами)

7. Управління фінансово-економічною діяльністю: Навчальний посібник. - Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007.

Організація управління фінансами інноваційного ВНЗ: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Ю.Г. Лисенко, д-ра екон. наук, проф. В.М. Андрієнка. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007.

### Методичні підходи до оцінювання економічних результатів на підприємствах малого бізнесу

*У статті досліджено специфіку оцінювання економічних результатів підприємств малого бізнесу. Проаналізовано принципи оцінювання економічних результатів підприємств малого бізнесу. Наведено класифікацію економічних результатів діяльності підприємств.*

*The article examines the specific evaluation of economic results of small businesses. The author analyzed the principles of evaluation of economic performance of small businesses. The article shows the classification of economic results of enterprises.*

**Ключові слова:** оцінювання, економічні результати, малий бізнес, результативність, управління за результатами.

**Вступ.** Оцінка результативності економічної діяльності є однією з основних передумов формування і розвитку сучасних малих підприємств. Для її успішного здійснення необхідно, визначити сутність основних термінів, пов'язаних з оцінкою економічних результатів, а також ідентифікувати форми та показники вимірювання економічних результатів діяльності малих підприємств.

**Постановка завдання.** Дослідженню сутності економічних результатів підприємства присвячено наукові праці зарубіжних вчених зокрема Долана Е.Дж., Ліндсея Д., Бернстайна Л.А., Піндайки Б. Маршала В., Друкера П., Мілгрона П., Робертса Дж., Коласа В. Томпсона А.А., Стрикленда А.Дж., Портера М. та ін. Над дослідженням даної теми працювали також вітчизняні науковці, як Андрійчук В.І., Гордієнко К.Д., Козак В.Є., Олексюк О.І., Мочерний С.В., Христин І.П., Шершньова З.Є. та інші [2-5]. При цьому питання, пов'язані зі специфікою

визначення економічних результатів підприємств малого бізнесу вимагають більш детального й глибокого дослідження. Актуальність проблеми, необхідність наукової розробки окремих її аспектів і практична значимість вимагали вибір мети й завдань наукового дослідження.

**Метою статті** є систематизація методичних підходів до оцінювання економічних результатів підприємств з урахуванням специфіки малого бізнесу.

**Результати.** Термін «результативність» означає властивість алгоритму, яка передбачає, що після виконання алгоритму повинен бути отриманий результат; якщо ж результат не може бути отриманий, то алгоритм повинен містити пояснення такої ситуації

Визначимо, що П.Ф. Друкер вказав на необхідність розмежування двох фундаментальних категорій "результативність" (effectiveness), з якою він пов'язував відповідь на запитання "як робити правильні дії (речі)?", та "ефективність", під якою він розумів відповідь на запитання "як правильно робити дії (речі)?".

Діяльність будь-якого підприємства супроводжується отриманням певного результату, підходи до визначення яких, можна виділити наступні:

1. Фінансово-економічні результати як оцінка діяльності підприємства, що передбачає виявлення прибутку як частини додаткової роботи, створеної і реалізованої, а також готової до розподілу.

2. Результат діяльності підприємства розглядається як ефект, що розраховується як різниця між величиною умовного економічного результату та витратами на його отримання.

3. Ефективність (результативність) діяльності визначається як співвідношення між результатом і ресурсами, тобто витратами підприємства для його досягнення [5].



Синонімом терміну «результат» є термін «ефект». Загалом, «ефект» означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект вимірюється у матеріальному, соціальному і грошовому вираженні. Він може оцінюватися обсягом додатково виробленої продукції, показниками поліпшення здоров'я населення.

Хоча за самим визначенням результат і ефект є близькими поняттями (ефект – певна форма результату), потреби економічної практики змушують у деяких випадках розмежовувати зазначені терміни.

При цьому під умовним поняттям економічний результат звичайно мають на увазі загальний (брутто) результат (зокрема, виручка, доход), а під поняттям економічний ефект – чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток). Принциповий взаємозв'язок між зазначеними двома поняттями може бути виражений формулою:

$$E = P - B, \quad (1)$$

де  $E$  – величина умовного економічного ефекту;

$P$  – величина умовного економічного результату;

$B$  – повні витрати на реалізацію заходу, який викликав ефект [4, с. 244].

Отже, економічний ефект – виражений у вартісній формі результат господарських заходів. На рівні підприємства він може характеризуватися зростанням прибутку, приростом заробітної плати, заощадженням сировини, енергії, матеріалів тощо. Ефективність визначається відношенням ефекту до витрат, що забезпечили його отримання. Дану залежність можна відобразити формулою:

$$e = \frac{E}{B} \quad (2)$$

де  $e$  – показник економічної ефективності;

$E$  – величина економічного ефекту;

$B$  – витрати, що забезпечили отримання ефекту.

Досить ґрунтовно дослідив економічні результати підприємства Утіцао А.А. Відповідно до його теорії результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат. Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковці стверджують, що ринкові результати є синонімом економічних. Ринковий результат на виготовлену продукцію є основою для здійснення процесу «виробничо-продажу», що веде до перетворення «виробничого результату» в «ринковий результат», тобто «продукту» в «ринковий економічний ефект». Головною метою підприємства є отримання економічного ефекту у формі прибутку [7, с. 7].

Важливим для подальшого дослідження є поділ результату на ринковий (економічний) та виробничий. Причому складовою ринкового результату є чистий прибуток (фінансовий результат). Отже, економічний результат є більш ширше поняття і включає в себе фінансовий результат.

Умовний економічний результат – це загальний (брутто) результат (виручка, доход), а економічний ефект трактується як чистий (нетто) результат, зокрема прибуток. Таким чином, величина економічного ефекту вираховується як різниця між економічним результатом та витратами на реалізацію заходу, що викликав ефект [5]. Таке тлумачення результатів підприємства передбачає прирівнення результату підприємства у вигляді виручки чи доходу з економічним результатом.

Можна виокремити основні види економічних результатів:

1. Дохід (валовий дохід) – всі види надходжень на підприємство в грошовій чи товарній формі, що спричинює збільшення активу чи зменшення зобов'язання у результаті здійснення виробничо-господарської діяльності за певний проміжок часу.

2. Продукція підприємства – важливий елемент оцінки економічної ефективності основної діяльності підприємства, що становить собою

результат господарської діяльності підприємства та людської праці, представлений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), у духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг.

3. Прибуток – поточний відтворювальний результат підприємства, що характеризує економічну ефективність його діяльності.

4. Приріст власного капіталу – є абсолютною величиною, що відображає поточний накопичувальний результат, так як позитивний його приріст додається до базового значення власного капіталу.

5. Приріст ринкової вартості підприємства – це підсумковий накопичувальний результат, тому що його приріст додається до ринкової вартості підприємства.

Основні принципи щодо визначення результативності господарської діяльності [5]:

1) якість у кількісних оцінках – аналітичні конструкції, які відображають сутність економічної категорії "результативність", повинні володіти кількісною та якісною визначеністю на сучасному етапі розвитку економічної науки; крім того, даний принцип можливо трактувати і як вимогу повноти відтворення проблеми визначення результативності у системі аналітичних показників та індикаторів;

2) достовірність (вірогідність) – здатність системи визначення результативності гарантувати достовірність отриманих аналітичних результатів чи їх адекватність реальним економічним процесам; додатковою вимогою для реалізації вказаного принципу виступає необхідність забезпечення самоперевірки в наукових дослідженнях;

3) цільова орієнтованість – дослідження результативності господарської діяльності, виходячи з сутності категорії "результат", мають цільову й інформаційну складову, яку слід формалізувати до початку наукових досліджень;

4) прозорість – аналітичні системи визначення результативності економічної діяльності мають володіти відкритістю для користувачів на всіх етапах, що дозволяє забезпечити зрозумілість користувачами отриманих результатів та можливість здійснення зовнішнього контролю;

5) комплексність – визначення результативності економічних процесів має будувати на системному підході до розуміння функціонування економічно-економічних утворень, а також на врахуванні послідовності зв'язів між їхніми складовими чи процесами;

6) часова орієнтованість – дослідження проблематики результативності повинні бути зорієнтовані у часі і прив'язуватися до визначених часових горизонтів, що створює передумови для реалізації принципу інтегрованості у традиційну систему економічного аналізу;

7) формалізованість – метрика визначення, всі складові, вихідні елементи визначення результативності повинні бути представлені у вигляді однорідних аналітичних елементів (конструкцій), з використанням фіксованої користувачам мови (алгоритму) формалізації;

8) інтегрованість (інформаційна забезпеченість) – дослідження результативності економічних процесів мають будуватися на використанні економічної інформації, яка збирається сучасними системами обліку чи аналізу, а також аналітичні результати слід представляти у одиницях, визначених у економічному аналізі.

На основі описаних принципів оцінки результативності економічної діяльності перейдемо до вивчення можливих критеріїв оцінки, що у подальшому дозволить встановити тип і метрику шкали вимірювання. Належваючи на суттєві змістовні відмінності у використанні різних критеріїв визначення результативності економічних процесів у виробничо-комерційних системах, загальний вигляд розрахунків чи логіку побудови систем показників на їх основі можна представити у вигляді функції, що має такий вигляд:

$$\text{Результативність діяльності} = f(M, P, A, I) \quad (3)$$

де М – метрика оцінки;

П – правила оцінки;

А – аналітичні індикатори;

І – правила інтерпретації.

Слід зауважити, що наукові дослідження проблематичності результативності економічних процесів розвиваються за двома основними методичними напрямками:

– вирішення суперечності між ресурсами та результатами, а саме подолання проблеми чіткого (математично обґрунтованого) співставлення отриманих результатів у їх кількісному та якісному виразі з витраченими економічними ресурсами, за період їх досягнення;

– подолання невизначеності у тріаді "ціль – спосіб – результат", а також необхідність обґрунтованого відбору у поєднанні "ефект – результат", з огляду на неможливість стовідсоткового прогнозування досягнення бажаних цілей з використанням очікуваних способів; крім того постає ще одна логічна проблема співставлення цілей та результатів, що їх відображають у зрозумілій для економічного суб'єкта метриці.

**Висновки** Таким чином, економічний результат може бути і прибутком, і сумою прибутку та витрат на його отримання, залежно від наукового підходу. При чому необхідною умовою тут виступає отождошення прибутку з економічним ефектом. Крім цього, економічним результатом є ще виготовлена продукція, приріст власного капіталу та приріст ринкової вартості підприємства.

Незважаючи на низький рівень розвитку досвіду малих підприємств щодо використання методик оцінки та аналізу результативності, поряд із удосконаленням технологій визначення ефективності слід зазначити, що у світі існують міжнародні стандарти оцінки результативності, розроблені спеціальні моделі та підходи, які потребують адаптації до умов діяльності малих підприємств України.

## Література

1. Бех. Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні/ Н.Бех // Галицький економічний вісник. — 2010 — № 1(26). — С. 16,18.
2. Козак В.Є., Христин Г.О. Економічні результати як елементи діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_2/007-011.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf).
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз. М Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
4. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009\\_3\\_1/pdf/121-124.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf).
5. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362.[6]с.
6. Сич Є.М., Хотько Т.В. Діагностика ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/2531/2521>.

7. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 35 – 44.

### Управління безпекою в системі матеріальних потоків підприємства

*У статті розглянуто питання управління безпекою руху матеріальних потоків у виробничій системі підприємства та оцінки впливу операційних витрат на загальний рівень економічної безпеки підприємства з урахуванням структури панельних даних.*

*The article is devoted to the question of security management of material flow in the production system of enterprise and estimation the influence of transaction costs on the integral economic level of enterprise economic security, based on the panel data.*

**Ключові слова:** управління, безпека, економічна безпека, підприємство.

Високодинамічність розвитку сучасних ринкових відносин в Україні, диспропорції та значні відмінності в швидкості протікання економічних процесів відбувається під впливом значної кількості різноманітних чинників, яким притаманні невизначеність та екстремальність характеру дії. Крім того, у зв'язку з процесами глобалізації та регіоналізації збільшується непередбачуваність розвитку соціально-економічних систем на будь-яких рівнях управління. Необхідність набуття вітчизняними підприємствами здатності до виживання та зменшення імовірності настання ризиків управлінських рішень вимагає розробки підприємствами дієвих заходів управління. У зв'язку з цим постає низка проблем, які являють собою загрози життю економічної безпеки підприємства.

Реалізація широкого кола завдань із забезпечення стійкості та надійності функціонування підприємств, їх економічної незалежності є можливою лише шляхом збереження відповідного рівня економічної безпеки підприємства. Система управління економічною безпекою має комплексний

характер і поєднує елементи, де одним з найважливіших є підсистема забезпечення безпеки руху матеріальних потоків підприємства. Як підтверджує аналіз останніх публікацій з цієї проблематики, достатній рівень економічної безпеки підприємства не може бути досягнуто, якщо елементи системи управління матеріальними потоками, а відповідно усій виробничій системі не мають достатньої надійності функціонування. В свою чергу, як справедливо зазначено в [1], механізм економічної безпеки розвитку підприємства має забезпечити надійність та стабільність руху матеріального потоку, який є головним інтегруючим чинником безпеки. Враховуючи це, стає доцільним подати детальніше схему виробничої системи підприємства (рис. 1).

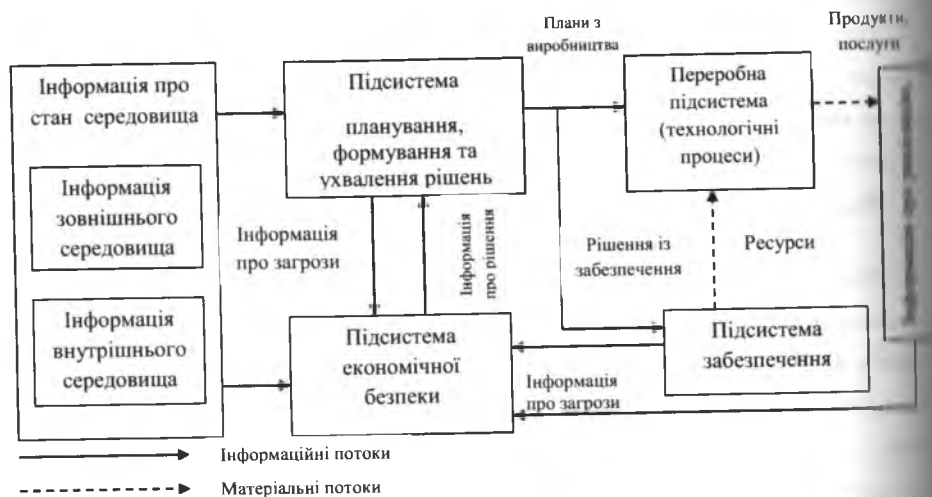


Рис. 1. Схема виробничої системи підприємства

В загальному, принциповому підході виробнича система складається з таких головних підсистем – переробної, забезпечення, планування та безпеки, які є взаємообумовленими за рахунок зворотних зв'язків. Переробна система є визначальною та виконує виробничу роботу, яка безпосередньо пов'язана з перетворенням вхідних параметрів у вихідні результати (продукти та послуги). Від організації руху потоків залежить значення показників стійкості підприємства, що є базовими для визначення його економічної безпеки [1, 2, 3].

Це не вимагає комплексного підходу до організації всієї системи безпеки. В цьому аспекті управління безпекою буде являти процес регулювання, формування та ухвалення рішень зі зниження витрат, підвищення продуктивності та якості продукції та послуг в інтегрованому ланцюгу забезпечення достатнього рівня стійкості та надійності всієї виробничої системи. Критерієм безпеки в цьому випадку стає мінімізація сукупних витрат в усіх цільових підсистемах. Такими загрозами у ланцюгу технологічного процесу можуть виступати [1]: на стадії постачання ресурсів – зміна умов постачання, порушення строку та обсягів постачання, зростання цін на ресурси; на стадії прийому комплектуючих – невідповідність продукції стандартам якості та умовам договору; на стадії передачі на склад комплектуючих – порушення, незаплановане зменшення запасів; на стадії процесу виробництва – порушення технології, зниження виробничої потужності, брак продукції; на стадії упакування готових виробів – подорожчання вартості та нераціональне використання бренду, брак пакувального матеріалу, подорожчання робіт; на стадії доставки на склад виробів – порушення графіку постачання, втрата цілісності, порушення цілісності упакування.

Особливе значення для забезпечення безпеки у виробничій системі підприємства становить залучення до процесу виробництва резервів економії ресурсів. Розглянемо можливість підвищення рівня економічної безпеки підприємств за рахунок скорочення операційних витрат підприємства. Проведений аналіз видів функціональних залежностей дозволив визначити, що ці залежності за досліджуваною вибіркою можна здійснити за допомогою функціональної нелінійної економетричної моделі, де зміна значень незалежних змінних моделі має обумовити зміну загального рівня економічної безпеки, який виходиться в межах від 0 до 1:

$$y_t = \frac{1}{1 + \exp(a_0 + a_1 \cdot x_{1t} + a_2 \cdot x_{2t} + a_3 \cdot x_{3t} + a_4 \cdot x_{4t})} + \varepsilon_t \quad (3.12)$$

де  $y_t$  – значення рівня ЕБП в  $t$ -й момент часу;  $x_{1t}$  – собівартість реалізованої продукції;  $x_{2t}$  – витрати на збут;  $x_{3t}$  – адміністративні витрати;  $x_{4t}$  – інші операційні витрати.

Результати тестів на мультиколінеарність та гетероскедастичність дозволили виявити помірний вплив незалежних змінних між собою та присутність у моделі гетероскедастичності. Для усунення цих проблем було досліджено низку різних специфікацій моделі та їх статистичних критеріїв оцінки адекватності. Побудова моделі передбачає виконання низки етапів.

Етап 1. Висувають гіпотезу щодо взаємного впливу змінних моделі та здійснюють поділ їх на ендогенні та екзогенні.

Етап 2. На другому етапі висувають формальні гіпотези щодо функціональної залежності. Під час аналізу специфікацій моделі нами було вибрано клас моделей, які враховують структуру панельних даних. Для перевірки наявності фіксованих ефектів у моделі сформульовано нульову гіпотезу  $H_0$  таку, що  $H_0: \mu_i = \mu_j$  для будь-яких  $i, j$ , що відповідає моделі з одним і тим самими параметром  $\mu$  для всіх об'єктів вибірки, тобто об'єднаній моделі. Гіпотезу можна перевірити за допомогою  $F$ -тесту:

$$F = \frac{R_{FE}^2 - R_{pool}^2}{1 - R_{FE}^2} \frac{nT - n - d}{n - 1} \stackrel{H_0}{\sim} F(n - 1, nT - n - d), \quad (1)$$

де  $R_{FE}^2$  — коефіцієнт множинної кореляції моделі з фіксованими ефектами;  $R_{pool}^2$  — коефіцієнт множинної кореляції об'єднаної моделі;  $n$  — кількість підприємств;  $T$  — кількість часових моментів;  $d$  — кількість незалежних змінних моделі.

Перевірку на значимість випадкових ефектів моделі здійснюють за допомогою тесту множників Лагранжа, запропонованого Бреушем та Паганом, який базується на відповідній статистиці [3]:

$$LM = \frac{nT}{2(T - 1)} \left( \frac{\sum_{i=1}^n \left( \sum_{t=1}^T e_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T e_{it}^2} - 1 \right), \quad (2)$$

де  $e_{it}$  — залишки об'єднаної моделі регресії.

За цим тестом висувають таку нульову гіпотезу  $H_0$ : об'єднана модель регресії є частковим випадком моделі з випадковими ефектами, де відсутні помилки  $u_i$  або  $\sigma_u^2 = 0$ . Якщо гіпотеза  $H_0$  є вірною та виконується перелічені

умови нормального розподілу помилок, статистика  $LM$  має асимптотичний  $\chi^2$  розподіл з одним ступенем волі.

Виявлення характеру ефектів здійснюють також за допомогою відповідної статистики тесту Хаусмана:  $H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})' \hat{\Phi}^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})$ , де  $\hat{\Phi}$  — оцінка матриці коваріацій  $(\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})$ , що має асимптотичний розподіл  $\chi^2$  з  $k$  ступенями свободи;  $\hat{\beta}_{FE}$  — вектор оцінок моделі з фіксованими ефектами;  $\hat{\beta}_{RE}$  — вектор оцінок моделі з випадковими ефектами. За цим тестом на підставі порівняння оцінок моделей з фіксованими та випадковими ефектами висувають гіпотезу  $H_0$  таку, що оцінки моделі з випадковими ефектами є ефективними та обґрунтованими та не мають відрізнятися від оцінок моделі з фіксованими ефектами.

Етап 3. Перевірка наявних у розпорядженні статистичних даних на мультиколінеарність, неоднорідність структури, розрахунок відсутніх даних. Вибір методу оцінювання параметрів моделі безпосередньо залежить від виду функціональної залежності. На цьому етапі перевіряють, чи існує для моделі, обраної на попередніх етапах, перспектива вибору такого методу оцінювання параметрів, що відповідав би типу розробленої моделі.

Етап 4. Формулювання гіпотез про стохастичність властивостей змінних. Перевірка на гомоскедастичність та відсутність автокореляції залишків за допомогою відповідних статистичних критеріїв, що перевіряють відповідні нульові гіпотези. Аналіз залишків (перевірка наявності автокореляції) здійснюють на підставі статистики Дарбіна-Уотсона.

Етап 5. Визначення тісноти зв'язку загального впливу всіх незалежних змінних на залежну на підставі коефіцієнту множинної кореляції ( $R$ ) та визначення міри варіації залежної змінної варіацією незалежних змінних на підставі коефіцієнту детермінації ( $R^2$ ).

Розрахункові значення коефіцієнтів детермінації, скорегованого коефіцієнта детермінації та множинного коефіцієнта кореляції свідчать про певну адекватність отриманих моделей. Перевірка залишків моделі на гетероскедастичність та автокореляцію за статистикою Дарбіна-Уотсона, параметричним тестом Гольдфельда-Квандта та дослідження моделей на наявність ефекту мультиколінеарності дозволила дійти висновків щодо

найкращого методу оцінювання параметрів моделі. Врахування фактичних значень критерію Стюдента для параметрів регресії та коефіцієнта детермінації моделі дозволило вибрати найкращий вигляд залежності (табл. 3.7).

За допомогою побудованих моделей дослідимо можливість підвищення економічної безпеки відповідно до скорочення операційних витрат підприємства. Отримані модельні значення рівня ЕБП відповідно до середніх значень факторів та з їх можливим скороченням на 10 % наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Моделі залежності рівня економічної безпеки підприємств від операційних витрат**

Підприємство	Вигляд моделі	Коефіцієнт множинної кореляції	Коефіцієнт детермінації
1 ВАТ «Автрамат»	$y_1 = \frac{1}{1 + \exp(-0,590 \cdot x_1 + 0,130 \cdot x_1 - 0,281 \cdot x_2 + 1,369 \cdot x_3 - 0,478 \cdot x_4)}$	0,990	0,982
2 ВАТ «Одеський ЗСМ»	$y_2 = \frac{1}{1 + \exp(0,078 \cdot x_1 - 1,127 \cdot x_2 + 0,0015 \cdot x_3^3 + 0,054 \cdot x_4)}$	0,734	0,539
3 ВАТ «Олевський завод тракторних нормалей»	$y_3 = \frac{1}{1 + \exp(-0,509 + 1,201 \cdot x_1 - 0,289 \cdot x_2 + 0,851 \cdot x_3^2 - 0,727 \cdot x_4)}$	0,952	0,907
4 ВАТ «Ніжинський ЗСМ»	$y_4 = \frac{1}{1 + \exp(1,556 - 0,053 \cdot x_1 - 1,992 \cdot x_2 + 0,414 \cdot x_3 + 0,242 \cdot x_4)}$	0,795	0,612
5 ВАТ «Червона зірка»	$y_5 = \frac{1}{1 + \exp(-1,123 - 0,0142 \cdot x_1 + 0,013 \cdot x_2^2 + 1,49 \cdot x_3 - 0,047 \cdot x_4)}$	0,813	0,661

Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що скорочення витрат на собівартість реалізованої продукції, витрат на збут, адміністративних витрат, та інших операційних витрат на 10 % дозволить підвищити рівень економічної безпеки підприємства: на ВАТ «Автрамат» на 27 %; на ВАТ «Одеський ЗСМ» — на 15,7 %, ВАТ «Олевський завод тракторних нормалей» — на 10,34 %, ВАТ «Ніжинський ЗСМ» — на 26,48 %, ВАТ «Червона зірка» — на 29,52 %. Такі результати

підприємства можуть отримати, якщо будуть діяти в напрямках:

- зниження матеріальних витрат за рахунок пошуку й купівлі більш дешевої сировини та комплектуючих матеріалів, скорочення витрат матеріалів за рахунок недопущення їх перевитрат під час перевезення, зберігання на складі та в робочій зоні, а також під час їх безпосереднього використання;
- зниження витрат на сировину й матеріали за рахунок їх економії та застосування нових видів матеріалів;
- зниження витрат на оплату праці за рахунок скорочення виплат, які не містяться в собівартості продукції (наприклад, подарунки, винагороди за результатами роботи за рік та інші одноразові виплати);
- зниження транспортних витрат з доставки продукції;
- зниження витрат на будівництво тимчасових споруд.

Таким чином, запропонована модель оцінки впливу операційних витрат на рівень економічної безпеки дозволяє підвищити її рівень за рахунок скорочення витрат на собівартість реалізованої продукції, витрат на збут, адміністративних витрат та інших операційних витрат відповідно до заходів оптимізації та підвищення рівня економічної безпеки підприємства. На основі вибраного напрямку економічного оздоровлення можна побудувати індивідуальну тактику з виведення конкретного підприємства з низького рівня економічної безпеки. Максимальний ефект від їх застосування можна отримати впровадженням цих заходів до потрапляння підприємством до нижнього класу економічної безпеки підприємства. Застосування критеріїв безпеки у системі виробничих та господарських процесів підприємства дозволить не тільки протистояти загрозам середовища, але й досягти підприємству стратегічних цілей, створити ефективний механізм його адаптації до ринкової середовища.

1. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия / Н. В. Куркин. — Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. — 430 с.
2. Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью / [Лысенко Ю. Г., Мищенко Г. А., Руденский Р. А., Спиридонов А. А.]. — Д. : ДонНТУ, 2002. — 178 с.
3. Jeffrey M. Wooldridge. Econometric analysis of cross section and panel data / Jeffrey M. Wooldridge. — Cambridge; Massachusetts; London; England. : The MIT press. — 736 p.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Гесць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; за ред. Гейця В.М.: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 240 с.;
5. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. — М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. — 240 с.: ил. Библ. с. 237 – 239.

## Лікарський засіб як ключовий елемент фармацевтичного ринку

*Розглянуто категорії лікарських засобів з позиції їх інноваційності та правової захищеності. Розкрито визначальна роль рівня інноваційності та правової захищеності лікарського засобу в ціноутворенні. Визначено типи структури товарних ринків по Г.Штакельбергу, характерні для фармацевтичної галузі, і типи конкуренції на фармацевтичних ринках. Розглянуто роль генериків і біоаналогів як важелів і рушійних сил конкуренції.*

*Consider the category of drugs in terms of their innovativeness and legal protection. Revealed the decisive role of innovation and the level of legal protection of drug pricing. The types of structure commodity markets in Schumpeterbergu specific to the pharmaceutical industry and the types of competition in pharmaceutical markets. The role of generics and biosimilars as leverage and driving forces of competition.*

**Ключові слова:** лікарський засіб, генерик, біоаналог, інтелектуальна власність, конкуренція. Рис: 3. Табл.:3. Бібл.: 10.

**Вступ.** Динаміка розвитку світового фармацевтичного ринку носить циклічний характер з періодом в 12-15 років. Відповідно, потужним стимулом до розвитку ринку є введення нових, революційних препаратів. Це найбільш ефективно для країн і регіонів з високою купівельною спроможністю і неухильним зростанням категорії населення «люди старше 65 років», де держава здійснює великі витрати на медицину (рис.1) [1].



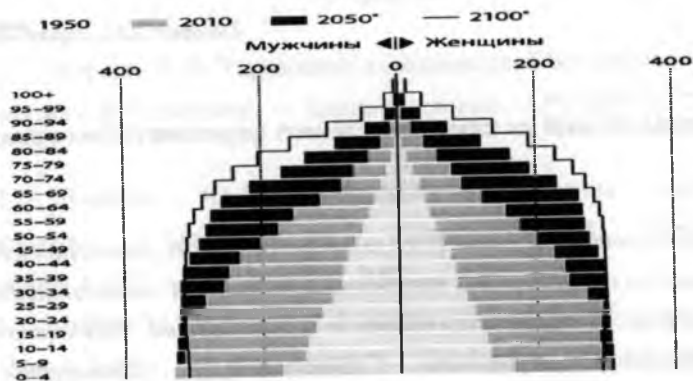


Рис.1. Населення світу, розбите на групи з п'ятирічним інтервалом, мільйонів чоловіків. Прогноз

Ключовий елемент фармацевтичного ринку - лікарський препарат або лікарський засіб (ЛЗ). Кількість ЛЗ, наявних у розпорядженні лікарів вимірюється сотнями тисяч. За даними 2012р., в Україні офіційно зареєстровано і внесено до Державного реєстру 13,5 тис. ЛЗ, в Росії - понад 30 тис., у Великобританії - більше 50 тис., у Німеччині - більше 88 тис. загальна кількість наявних в різних країнах препаратів і різних їх комбінацій обчислюється сотнями тисяч. Число лікарських засобів особливо швидко зросло за останні роки. Ще 20-30 років тому 60-80% застосовуються в даний час препаратів не були відомі або не використовувалися. Незважаючи на величезну кількість позицій, 80% обсягу комерційного ринку ЛЗ припадає на 900 брендів.

Лікарський засіб характеризується формулою міжнародного непатентованого найменування (МНН). Одному МНН можуть відповідати різне число торговельних найменувань, кожне з яких може бути захищено товарним знаком. Ключовим моментом аналізу конкурентного середовища фармацевтичного ринку є якість і кількість препаратів, представлених

в даному конкретному МНН. Для аналізу ринку застосовують класифікації за різними підставами:

- інноваційні та оригінальні лікарські засоби,
- генерики, брендovanі генерики, традиційні ЛЗ;
- ЛЗ імпортного та вітчизняного виробництва;
- препарати, що продаються за рецептом і знаходяться у вільному продажу;
- ЛЗ госпітального та аптечного відпуску і т.д.-

Для характеристики економічних особливостей і рушійних сил фармацевтичного ринку найбільш істотна перша класифікація, яка дає ключ до розуміння походження ціни ЛЗ.

Як правило, розробка і просування на ринки нового препарату - випадково дорогий і тривалий процес. Це стає очевидним з короткого порівняння стадій, який проходить новий препарат:

• в бібліотеці відомих, а також знову синтезованих сполук, на підставі баз даних про їх властивостями та комп'ютерного моделювання передбачуваної біологічної активності, виявляються і синтезуються речовини, що мають максимальну цільову активність;

• здійснюються експериментальні дослідження на тваринах для встановлення або спростування ефективності;

• у разі позитивного результату проводяться клінічні випробування на добровольцях;

• при підтвердженні ефективності та незначності побічних явищ ЛЗ переходить у виробництво, додатковими випробуваннями виявляються неочікувані ефекти.

Дослідження можуть тривати 12-15 років і «коштувати» від 800 млн. до 1 млрд. дол, при цьому 80% вартості становить вартість досліджень на ефективність і безпеку препарату, а 20% - синтезу лікарської речовини (табл. 1) [7].

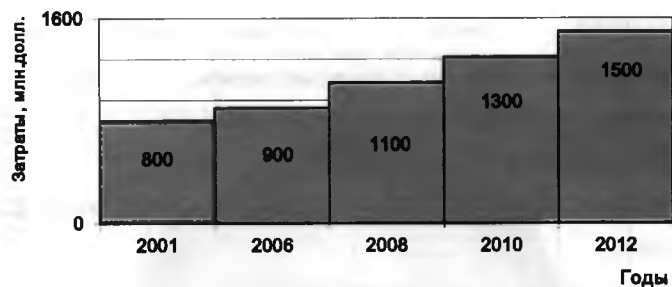


Рис.2. Вартість висновку нового лікарського препарату на ринок, млн дол США

Таблиця 1

Прибутковими є тільки 1-2 з новостворених ЛЗ. Перевагами отриманих ЛЗ є: підтверджена ефективність; доведена безпека; інноваційність; відтворюваність ефекту; гарантована якість, виробництво за системою GMP (належна виробнича практика). Результатом є інноваційний лікарський препарат - вперше синтезований, що минув повний цикл доклінічних і клінічних досліджень ЛЗ, захищений патентом, випущений на ринок фірмою-розробником або патентотримувачем. Патентне законодавство більшості країн передбачає патентний захист як способу отримання нового ЛЗ, так і самого ЛЗ. Реалізація патентного захисту на молекулу, що лежить в основі лікарської речовини, передбачає заборону її відтворення на термін, тривалість якого в середньому становить 20 років.

Структура витрат на НДДКР за стадіями фармацевтичного виробництва

Стадія	Число пацієнтів	Продовжительність, лет	Зміст	частка від загальних витрат в НДДКР, %
Доклінічні дослідження	-	4	Синтез нових субстанцій, біологічний скринінг, фармакологічне тестування	27
Клінічні дослідження		близько 7		54
Фаза 1	20-100 здорових волонтерів	до 1	Тестування на токсичність, безпека, вибір оптимального дозування	8
Фаза 2	декілька сотень	1-2	Оцінка ефективності і виявлення побічних ефектів	13
Фаза 3	від декілька сотень до декілька тисяч	2-4	Підтвердження ефективності і побічних ефектів при тривалому застосуванні	33
Закінчення препарату регуляторними органами та отримання ліцензії	-	2-3		5
Фаза 4 (доклінічні дослідження)	Декілька тисяч	варіюється	Визначення нових споживачів, порівняння з іншими ЛЗ, визначення клінічного ефекту і довгострокової безпеки медикаменту на широкій вибірці пацієнтів	14

- відсутність патентного захисту;
- порівняно низька ціна;
- призначення та продаж під непатентованими найменуванням (МНН);
- майже повну відповідність оригінальному продукту за складом (допоміжні речовини можуть бути іншими);
- відповідність фармакопейним вимогам;

- виробництво в умовах GMP («Належна виробнича практика» - керівництво з організації та контролю процесу виробництва фармацевтичної продукції відповідно до міжнародних вимог).

Слід зазначити, що в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою ці ознаки можуть частково або повністю не дотримуватися. Так, не завжди генерик має низьку ціну, продається під непатентованими найменуванням, повністю відповідає оригінальному продукту і відповідає фармакопейним вимогам. Ще більш рідкісним є його виробництво в умовах GMP. Генерик розміщується на ринку після закінчення терміну дії патентного захисту оригінального препарату.

У генеричному сегменті виділяють 2 групи: брендові генерики (у тому числі зонтичні брендові генерики, тобто ті, у найменуванні яких повністю або частково присутня назва виробника даного препарату) і власне генеричні генерики. Брендіві генерики - це генеричні ЛЗ, маркетинговий розвиток яких компанія-виробник здійснює під конкретним брендом (їх торгова назва відрізняється від міжнародної непатентованої та найменування активної діючої речовини). Генеричні генерики - генеричні препарати, торговельне найменування яких збігається з міжнародними непатентованими найменуванням або назвою активної діючої речовини.

Формальні вимоги для виробництва генеричних і оригінальних препаратів повинні бути подібними, а також повинні відповідати вимогам GMP. У цьому зв'язку ключового значення набуває поняття еквівалентності ЛЗ. Згідно з міжнародним стандартом генерик - це лікарський продукт з доведеною фармацевтичною, біологічною та терапевтичною еквівалентністю з оригіналом. Фармацевтична еквівалентність передбачає утримання одних і тих же активних субстанцій в однаковій кількості і в одній і тій же лікарській формі; відповідність вимогам одних і тих же або схожих стандартів. Біоеквівалентність - це еквівалентність швидкості і ступеня всмоктування оригіналу і генерика в однакових дозах по концентрації в рідинах і тканинах організму. Терапевтична еквівалентність передбачає фармацевтичну еквівалентність ЛЗ, однаковий клінічний ефект і

однаковий профіль безпеки. Як правило, в країнах, що розвиваються такі дослідження виконуються вкрай рідко. Так, у більшості країн СНД вони обов'язкові тільки для нових оригінальних препаратів. Якщо генерик дозволений до застосування в інших країнах, він часто ресструється в них за спрощеною схемою (без визначення біоеквівалентності) по досьє фармацевтичної компанії. Така практика, згідно з низкою зарубіжних досліджень і думку Державного фармакологічного центру Міністерства охорони здоров'я України, не гарантує властивостей ЛЗ [5,8]. Досягненню максимальних показників еквівалентності сприяють стандарти GMP. Щоб відповідати цим вимогам, виробництво має використовувати відповідні технології та сучасне обладнання. Підприємства розвинених країн Європи, що випускають генеричні препарати, володіють давніми традиціями і усталеним досвідом високотехнологічного хімічного виробництва, чого не можна сказати про підприємства країн «третього світу». Внаслідок цього особливостями генериків, вироблених і використовуваних в країнах СНД, і зокрема, в Україні, є:

- поява багатьох генериків раніше відповідних оригінальних ЛЗ;
- відсутність даних про еквівалентності з оригінальним ЛЗ;
- відносно високі ціни генериків;
- висока частка генериків на фармацевтичному ринку.

50 % собівартості генерика складає вартість активної субстанції. Придбання активної субстанції у компаній, що спеціалізуються на її виробництві, є загальноприйнятою практикою. Нерідко активна субстанція перебуває в країнах, мало доступних для контролю: Китай, Індія, В'єтнам. Поставки субстанцій відбуваються через велику кількість посередників, відомості про місце виробництва звичайно не публікуються і готовий продукт рекламується, як виготовлений у високорозвиненій країні. Таким чином, джерелами низької вартості генеричних ЛЗ є відсутність клінічних досліджень; порівняльних досліджень з оригіналом; вивчення профілю безпеки. Як правило, якість таких генериків, включаючи

ефективність, безпеку й фармацевтичні властивості, коливається в значних межах.

Таблиця 2

**Відмінності генериків від оригінальних лікарських засобів \***

Основні порівняння	вимоги ідентичності з оригіналом	Характеристика
активна речовина	+	Активна речовина або субстанція - це головний інгредієнт ЛЗ, тому в генериках активна речовина завжди ідентична бренду
Ефект	+	Так як активний інгредієнт генерика аналогічний бренду, то передбачається ідентичність ефекту
Назва	-	Генерики не можуть носити ім'я бренду, оскільки це порушення авторських прав. Зазвичай назва формується по активній речовині
Форма і колір	-	Форма і колір є інтелектуальною власністю фармацевтичних компаній і не можуть копіюватися
Ціна	-	Вартість генериків значно менша вартості оригінальних ЛЗ
Склад	+	Склад генериків може відрізнятися в кількостях допоміжних інгредієнтів

- Складено авторами

Проблема генеричних препаратів в розвинених країнах вирішується інакше. Насамперед, це жорсткий контроль якості на кожному етапі шляху ЛЗ від виробника до пацієнта. У США генерики розділені на групи «А» і «В». Код «А» присвоюється генерикам, пройшли клінічні дослідження на терапевтичну еквівалентність, з мінімальними, нормованими відзнаками біоеквівалентності від оригінального ЛЗ. Код «В» мають генерики, які не пройшли клінічні випробування на терапевтичну еквівалентність, які не є автоматичною заміною оригінального препарату або іншою генериків з кодом «А». Необхідно відзначити, що Державна служба України з лікарських засобів 1 січня 2011 є повноправним членом PIC / S - «Конвенції і схеми співпраці по фармацевтичних інспекціях», а національна система

контролю якості препаратів отримала міжнародне визнання [10]. В даний час проведення випробувань на терапевтичну еквівалентність стає обов'язковим при виведенні на ринок нових генеричних препаратів. Основні відмінності генериків від оригінальних препаратів представлені в табл. 2.

Розвиток конкурентної боротьби на фармацевтичних ринках відбувається в рамках теорії ринків по Г. Штакельбергу [9]. Виходячи з цього, основним критерієм на ринку ЛЗ є критерій інноваційності препарату.

Типи будови товарних ринків за Г. Штакельбергу виходять з класифікації за кількістю учасників:

- двостороння Поліполія : багато покупців і багато продавців ;
- олігопсонія : кілька покупців і багато продавців ;
- монопсонія : один покупець і багато продавців ;
- олігополія : багато покупців і кілька продавців ;
- двохстороння олігополія : кілька покупців і кілька продавців ;
- монопсонія , обмежена олігополією : один покупець і кілька продавців ;
- монополія : багато покупців і один продавець ;
- монополія , обмежена олігопсонією : кілька покупців і один продавець ;
- двохстороння монополія : один покупець і один продавець .

У силу важливості фармацевтичного ринку покупцем на ньому є все населення країни, тому для його характеристики підходять наступні типи ринків : монополія, олігополія і двостороння поліполія. Мірилом унікальності фармацевтичного ринку є МНН. Монополістичний ринок утворюється, коли на ринок виводиться препарат, що містить інноваційне, патентоване МНН. Після закінчення терміну дії патенту на ринку з'являються препарати -конкуренти, засновані на даному МНН, тобто генерики. Таким чином, монополістичний ринок інноваційного препарату перетворюється спочатку в олігополію, а потім у двосторонню поліполію -

виникає конкуренція . Точка виникнення конкурентного ринку відома заздалегідь (закінчення терміну дії патенту) і породжує кілька процесів . Дослідницькі компанії прагнуть вивести на ринок нові оригінальні ЛЗ до закінчення терміну патенту і знову отримати монополію в певних нішах ринку , тобто почати новий інноваційний цикл . Інноваційні препарати дають монопольний ринок , який дозволяє отримати надприбутки і окупили як вкладення в цей препарат , так і створити новий . Однак розробка нових препаратів і технологій - вкрай « ресурсовитратний » шлях розвитку , результати якого , за оцінками аналітиків , з'являються мінімум через 10 років від початку його реалізації . Рациональна політика з відшкодування витрат повинна адекватно винагороджувати за винахід , щоб в дослідження і далі вкладалися гроші , і в той же час знижувати доходи від нього , щоб споживачі не дуже постраждали (рис.3). Як впливає з малюнка , зусилля з розробки будуть доцільні , поки гранична вартість залученого для фінансування розробок капіталу ( ПСК ) не стане дорівнювати граничній нормі зниженою прибутку від них ( ПНП ) . Ці зусилля співвіднесені з рівнем витрат на дослідження та розробки ( вісь абсцис ) . Якщо відшкодування витрат урізається , це вплине на граничну норму прибутку від нових розробок ( ПНП ) компанії .

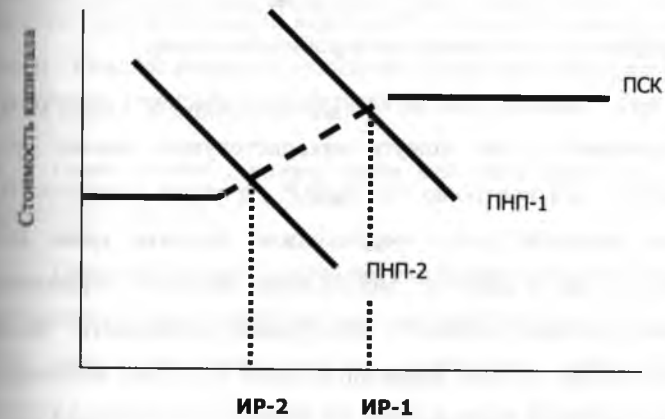


Рис.3. Доцільність зусиль з розробки нового засобу з точки зору фармацевтичної фірми  
\* \* \* За матеріалами: [3].

З падінням очікуваної норми прибутку на всі проекти з досліджень і розробок графік ПНП зсувається від ПНП-1 до ПНП-2. Це зменшує фінансування на дослідження і розробки в майбутньому (з IP-1 до IP-2), і, оскільки велика частка невдач при розробці нових препаратів, обмеження відшкодування витрат може сильно впливати на ті розробки, у яких є ринкова перспектива.

Права власності на фармацевтичному ринку регулюються міжнародною угодою з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності ( TRIPS ) . Економічним обґрунтуванням необхідності захисту інтелектуальної власності є дефекти ринку . Подібно до інших суспільних благ , знання характеризуються неконкурентною (і тому їх кількість не зменшується по мірі використання знання ) і невиключністю (і тому вони легко відтворюються ) , але початкові витрати на отримання знань надзвичайно високі . Тому за відсутності втручання з боку держави виробництво знань

може виявитися нижче потреб у них . Втручання може приймати різні форми, в основному держава фінансує або стимулює виробництво знань .

Найбільшу вигоду з захисту прав інтелектуальної власності витягають транснаціональні корпорації , які можуть використовувати закони про інтелектуальну власність для контролю за НДДКР , а також володіння їх результатами. Однак правовий захист перешкоджає зусиллям країн, що розвиваються , спрямованим на набуття , виробництво аналогів і отримання нових знань на основі новітніх технологій. Дослідники відзначають , що в певному аспекті на розвиток світової фармгалузі галузі в цілому позитивно вплинуло недосконале патентне законодавство в країнах, що розвиваються , що не дозволило вартості препаратів досягти астрономічних висот , як це трапилося з європейським фармацевтичним ринком.

Відповідно з « становищем Болар » угоди TRIPS , виробники генеричних ЛЗ можуть подавати заявку на реєстрацію аналога препарату , який все ще захищений патентом [ 6 ] . Після закінчення терміну дії патенту виробник генерика може відразу ж приступити до виробництва лікарського препарату , якщо його реєстрація вже завершилася . Це дозволяє скоротити час, необхідний для вступу на ринок генеричних препаратів після закінчення терміну дії патенту , і знову посилить конкуренцію , в якій виділяють два ключових напрямки:

1. Нецінова конкуренція бренду виробника (характеризує впізнаваність марки і якість ЛЗ) з іншими препаратами, особливо якщо створено інноваційний генерик - препарат, який не просто відтворює оригінальний, але має в порівнянні з ним поліпшеними властивостями і забезпечує кращі показники ефективності та безпеки. Найважливіший критерій віднесення генерика до категорії «інноваційного» - вихід на ринок у найкоротший термін після закінчення дії патенту інноваційного ЛЗ;

2. Цінова конкуренція , що виникає на ринку відповідно до законів попиту та пропозиції , яка призводить до зниження ціни до мінімального

рівня. Це робить МНН доступним для всіх верств населення. У той же час, завдяки генеричній заміні вивільняється значна кількість коштів , а внаслідок цього , більшій кількості пацієнтів стають доступні оригінальні препарати , що не мають генеричних копій.

Таким чином , кожна група має свої переваги , недоліки і логіку розвитку ( табл. 3 ) .

Тенденції розвитку ринкової економіки в різних країнах демонструють, що цінові методи конкуренції не є пріоритетними, що об'єктивно пов'язано з цією рядю економічних законів - насамперед закону зростаючих потреб, попиту і пропозиції. Відповідно в цих умовах активізуються нецінові методи конкуренції, засновані на таких конкурентних перевагах як якість, інноваційність, асортимент ЛЗ, інноваційні методи просування їх на ринок.

Спіраль розвитку фармринку за рахунок сили конкурентного тиску «розкручується» наступним чином . Після закінчення терміну патенту на оригінальний препарат виробник втрачає монополію в відповідній ринкової ніші. Передбачаючи це , задовго до появи генериків компанії готують нові оригінальні ЛЗ , які протягом наступних 10-15 років будуть окупати інвестиції в розробку інноваційних ЛЗ і приносити надприбутки виробнику. Таким чином , генерики являють собою важіль , стимулюючий компанії створювати і виводити на ринок нові препарати. Негативним аспектом конкуренції за рахунок генериків є стримування впровадження ефективних медичних технологій в клінічну практику.

Таблиця 3

### Переваги та недоліки інноваційних препаратів і генериків

Переваги та недоліки інноваційних препаратів	
Переваги	недоліки
<p>рішення гостро стоячої проблеми в терапії;</p> <p>лікування рідкісних хвороб (orphan drugs);</p> <p>ексклюзивне цінове позиціонування;</p> <p>лідуюча / домінуюча частка ринку в довгостроковому періоді;</p> <p>включення в державні програми;</p> <p>створення нової категорії препаратів</p>	<p>низька ймовірність успіху доведення інновації до ринку; висока вартість розробки препарату; дуже висока ціна на лікарський засіб в результаті монопольного ціноутворення</p>
Переваги та недоліки генериків	
Переваги	недоліки
<p>для фармацевтичного ринку - інструмент розвитку конкуренції;</p> <p>для споживача - можливість за значно меншу суму купити якісне ЛЗ, не переплачуючи за бренд виробника інноваційного ЛЗ;</p> <p>для національного виробника - можливість вистояти в конкурентній боротьбі з іноземними компаніями-лідерами ринку; для охорони здоров'я - економія бюджету</p>	<p>зниження якості в порівнянні з оригінальним препаратом (не завжди) зниження надприбутків розробників інноваційних ліків, що побічно відбивається на кількості інноваційних лікарських засобів</p>

\* По матеріалах: [2]

У сучасній фармацевтичній індустрії особливе місце займає такий клас ЛЗ, як біотехнологічні препарати. Біотехнологічні лікарські засоби, за визначенням Європейського агентства з лікарських засобів (EMA) - це ЛЗ, вироблені шляхом біотехнологічних процесів з застосуванням складних біотехнологій: рекомбінантної ДНК; методу контрольованої експресії генів, що кодують вироблення біологічно активних білків; методом гібридомі

і моноклональних антитіл [3]. Успіхи в біотехнології привели до створення промислової технології виробництва широкого ряду генно-інженерних препаратів інсуліну, гормону росту людини, інтерферонів, вакцин та інших ЛЗ. Окремі препарати не мають аналогів на ринку, володіють великим спектром біологічних властивостей або широкими можливостями застосування і, отже, мають високий ринковий потенціал, що становить, за оцінками аналітиків, 1-5 млрд. дол для кожного продукту. Відтворене біотехнологічне ЛЗ або біоаналогів, являє собою препарат, схожий з оригінальним біотехнологічним ЛЗ і представлений на реєстрацію після закінчення терміну дії патенту оригінального ЛЗ. Принциповою відмінністю біоаналогів від звичайного генерика є неможливість його відтворення за допомогою покупки готової активної речовини - субстанції. Природа біотехнологічних ЛЗ така, що виробник біоаналогів вистає перед необхідністю розробки власної технології для його отримання. Причому, ця технологія може істотно відрізнитися від використовуваної власником інноваційного препарату, що вимагає для реєстрації біоаналогів проведення обов'язкових досліджень, що доводять його еквівалентність інноваційному препарату.

Біотехнології потенційно є фактично єдиною галуззю науки, що пропонує засоби з лікування раніше невиліковних хвороб, які самі по собі можна назвати глобальними проблемами, а саме раку та СНІДу. Ця обставина сприяє швидкому зростанню ринку оригінальних біотехнологічних препаратів та біоаналогів, потенційними споживачами продукції яких є кожна людина.

### Література

1. Світ у 2050 році / під ред. Д. Франкліна і Дж. Ендрюса. - М.: Манн, Іванов і Фербер, Ексмо, 2013. - 368с.
2. Петров А.М. Взаємодія теорії ринків по Штакельбергу і російського фармацевтичного ринку // Російське підприємство. - 2008. - № 5 Вип. 1 (110). - С. 94-99. - <http://www.creativeconomy.ru/articles/4536/>

3. Проценко М.В. Біосімільяри . Актуальні проблеми в охороні здоров'я / М.В.Проценко [Електронний ресурс] . - Режим доступу [www.pharmacoekonom.ru/](http://www.pharmacoekonom.ru/) ..
4. Серія публікацій Європейської обсерваторії з систем охорони здоров'я. Регулювання фармацевтичного сектора в Європі : заради ефективності, якості і рівності , 2004 [Електронний ресурс] . - Режим доступу [www.openup.co.uk](http://www.openup.co.uk)
5. Чумак В. Т. Оборот лікарських засобів в Україні . Проблеми і перспективи. / В.Т.Чумак . - Матер. І Міжн. конф . «Клінічні випробування лікарських засобів в Україні ». - К. , 2006 , листопад.
6. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность) [Электронный ресурс].- Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=5160>
7. Jacquet P. The New Face Of Blockbuster Drugs / P. Jacquet, E. Schwarzbach, I. Oren // In Vivo: The Business and Medicine Report. – 2011. – Vol. 29, № 5. – P. 2-7.
8. Nightingale CH. A survey of the Quality of Generic Clarithromycin Products from 13 Countries. Clin Drug Invest 2000, 2005. - №19. - P. 293 - 297
9. Stackelberg H.von.Grundlagen einer reinen Kostentheorie. Wien Springer,1932.–S. 235
10. <http://www.apteka.ua/article/164188>

### Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства з використанням інформаційних технологій

**Вступ.** Останнім часом цінність прийняття точних і оперативних рішень в промислових підприємствах вийшла на перше місце, а в умовах розгортання економічної кризи дана проблема є особливо гострою. Будь-яке економічне та конкурентне рішення приймається на основі інформації, а інформаційні технології - це сучасний і ефективний інструмент отримання такої інформації. Основним завданням управління промисловим підприємством є забезпечення його ефективного функціонування та розвитку. У першу чергу це стосується сфери інформаційного забезпечення маркетингу, оскільки прийняття маркетингових рішень вимагає точної, своєчасної та оперативної інформації, а й визначає здатність підприємства вміло користуватися своїми конкурентними перевагами. Будь-яке сучасне підприємство високо цінує інформацію, якою воно володіє на сьогодні і яку хоче отримати в майбутньому. Інформаційні системи відіграють важливу роль при пошуку та класифікації необхідних даних з величезного потоку різномірної інформації щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що сприяє підвищенню результативності його роботи, збільшення продуктивності праці персоналу та обладнання.

#### Виклад основного матеріалу

Як показує практика, в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, маркетинг нерідко є найбільш слабкою сферою діяльності промислових підприємств. У країнах з розвинутою ринковою економікою маркетинговій сфері приділяється велика увага, оскільки неефективна маркетингова система підприємства може привести не тільки до втраченої вигоди, а й до прямих збитків. Підприємства-виробники розглядають маркетинг як засіб для досягнення цілей по кожному конкретному ринку і його сегментам з найвищою економічною ефективністю. Однак це стає реальним тоді, коли виробник має



можливість вчасно коригувати свої науково -технічні, виробничі і збутові плани в умовах мінливої ринкової кон'юнктури, маневрувати матеріальними та інтелектуальними ресурсами. У цьому випадку маркетинг стає фундаментом для довгострокового планування виробничої, комерційної, інвестиційної та збутової діяльності підприємства, а управління маркетингом - найважливішим елементом системи управління підприємством[3].

Сучасний рівень розвитку маркетингових інформаційних систем передбачає їх трансформацію в бік удосконалення автоматизованих процесів роботи. Завдання розвитку існуючих на підприємствах інформаційних систем переходить на рівень стратегічних завдань і має принципове значення для успішного їх функціонування на ринку. Це передбачає залучення значних фінансових і інтелектуальних ресурсів з метою створення високоефективних інформаційних систем управління різними сферами виробництва в рамках одного підприємства. Найбільш ефективними і прогресивними маркетинговими системами є ті, які дозволяють застосовувати новітні способи збору і обробки інформації, використовувати в роботі велике число інформаційних джерел, проводити якісні маркетингові дослідження, на основі яких будувати свою подальшу стратегію розвитку. Впровадження прогресивних систем управління маркетинговою інформацією дає підприємству довгострокову конкурентну перевагу на ринку [ 15 ].

Виходячи з того, що маркетингова діяльність підприємства являє собою комплекс заходів, спрямованих на аналіз зовнішнього середовища і споживачів, розробку концепції створення нових товарів або модернізації старих, планування товароруку і збуту, розробку ефективної цінової політики, оцінку ризиків і прибутків, ефективності маркетингових рішень, а на сьогоднішній день існує чимало інформаційних технологій і систем, які використовуються в різних аспектах маркетингової діяльності з управління промисловим підприємством [ 2; 6; 10 ]. На рис. 1 запропонована схема розподілу інформаційних технологічних систем на зовнішні та внутрішні. Під зовнішніми будемо розуміти ті, які спрямовані на потенційних споживачів, вдосконалення комунікаційної політики та збутової діяльності підприємства. Під внутрішніми - ефективна та оперативна діяльність підприємств при обробці інформації

існуючих бізнес-процесів, інтеграції нових технологічних систем на існуючій промисловій базі.

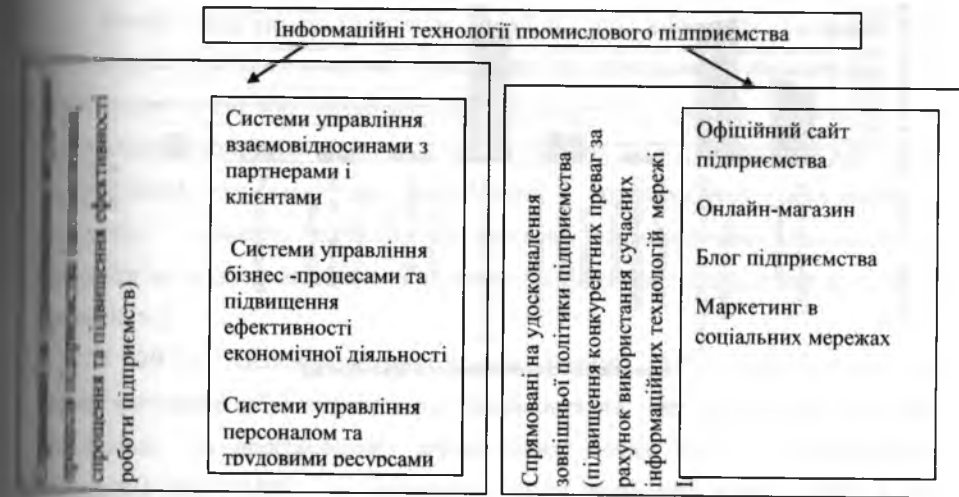


Рис. 1. Інформаційні технології сучасного промислового підприємства

У 2012р. створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися 1370 промислових підприємств (40% від загальної кількості підприємств України), у 2011р. – 1274 підприємства і організації. Загальна кількість створених високих технологій у 2011 р порівняно з 2010р. збільшилась на 18,9% (у 2012 на 9% порівняно з 2011 р) і становить 447, у т.ч. 85% – нові для України, 15% – принципово нові. Із загальної кількості 18,1% – за державним контрактом, понад дві третини яких – в організаціях вищої освіти, 27,2% – досліджень і розробок.

Найбільша кількість підприємств, які використовували передові технології, розташована у Харківській області (22,5% загальної кількості), Дніпропетровській (7,5%), Запорізькій (6,9%), Одеській (6,7%), Житомирській (6,4%) та Луганській (5,4%) областях [ 9 ].

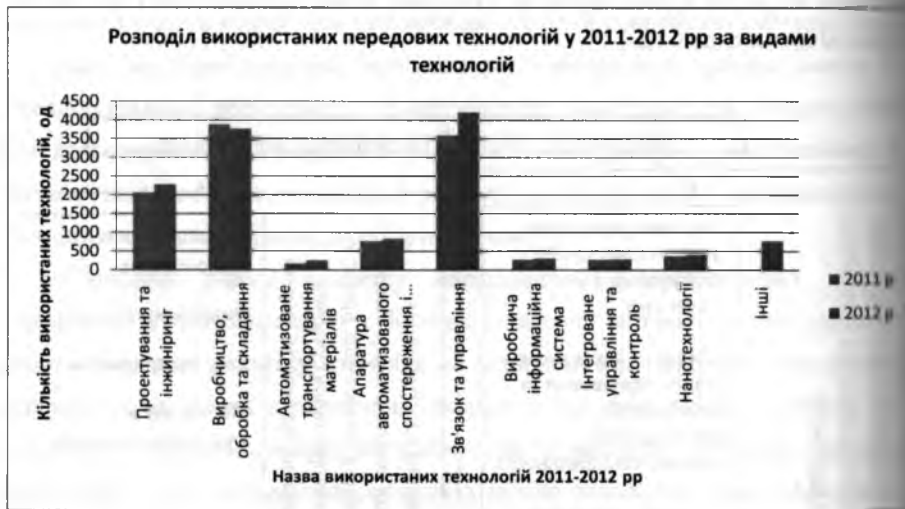


Рис. 2. Розподіл використаних передових технологій у 2012р та 2011 р. за видами технологій (за даними Держкомстату)

Упродовж 2010-2012рр. питома вага інноваційно активних підприємств порівняно з попереднім періодом (2008-2010 рр.) дещо зменшилась. Результати розраховані за даними Держкомстату України та представлені в табл 1.

Таблиця 1

**Розподіл підприємств України за типами інноваційної діяльності (у % до загальної кількості)**

Тип інноваційної діяльності	Період	
	2008-2010 рр	2010-2012 рр
Інноваційні підприємства	21,0	20,4
З них:		
– з технологічною інновацією	9,8	10,0
– з маркетинговою та організаційною інновацією	11,2	10,4
Не інноваційні підприємства	79	79,6

За даними обстеження 2010-2012рр. Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах за видом економічної діяльності

«Інформація та телекомунікації» – 26,6%, з них мали технологічні інновації – 11,3%; серед підприємств переробної промисловості рівень інноваційної активності був 25,7%, з них мали технологічні інновації 15,8% підприємств.

Більша частина підприємств України, що займалися інноваційною діяльністю придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Вагома частка підприємств виконували науково-дослідні роботи (НДР), проводили навчання та підготовку персоналу для розроблення і впровадження удосконалених продуктів і процесів, здійснювали ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії [ 9 ].

У 2012р. Основну частину коштів (майже 70% загального обсягу витрат на інновації) підприємства спрямовували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, майже 20% – на виконання внутрішніх НДР, 8,0% – на придбання інших зовнішніх знань і лише 3,2% коштів було використано для придбання результатів зовнішніх НДР. Хоча найважливішими партнерами інноваційних підприємств по співробітництву залишаються, перш за все, постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (17,8%), а також клієнти або споживачі (10,7%), порівняно з даними обстеження 2008-2010рр., частка підприємств, які співпрацювали з державними НДІ, університетами та іншими ВНЗ зростає до 6,2% і 4,2% відповідно (за даними обстеження 2008-2010 рр. відповідно 4,7% та 3,4%), а зв'язки з іншими науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями або приватними НДІ) збільшились на рівні 6% [ 9 ].

На здійснення та розвиток інноваційних проектів підприємствам перешкоджали численні фактори, які зображені на рис.2 [ 7; 9 ].

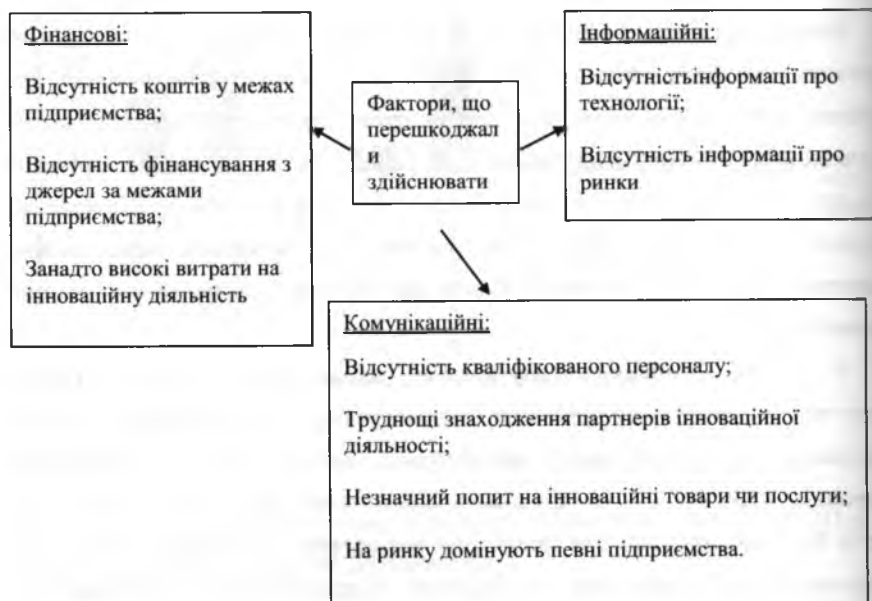


Рис. 2 Фактори, що перешкоджають здійснювати інновації у 2010-2012 рр

Протягом 2012 року високі технології створювали 172 підприємства, що на 11,7% більше, ніж у 2011 році. Майже третина цих підприємств зосереджена у м.Київ, по 9,9% – у Дніпропетровській та Донецькій, 8,1% – Харківській, 5,2% – Луганській, 4,7% – Миколаївській областях; у розрізі видів економічної діяльності 42,4% – це організації, що займалися дослідженнями і розробками, 27,9% – підприємства переробної промисловості, 19,8% – установи вищої освіти.

Переважає більшість підприємств (91,1%) у 2012 році використовували інформаційно-комунікаційні технології у своїй роботі та 86,7% підприємств мали доступ до Інтернет. Із загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери, 62,7% – користувались внутрішньою комп'ютерною мережею, а розширену внутрішню комп'ютерну мережу мало майже кожне шосте підприємство. Кожне четверте підприємство,

не використовувало комп'ютери, мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) та бездротовий доступ для своєї внутрішньої комп'ютерної мережі [ 9 ].

Із загальної кількості підприємств, що мали доступ до Інтернет, кожне друге підприємство зв'язувалося з Інтернет за допомогою мобільного зв'язку (GSM, GPRS, UMTS, EDGE, CDMA20001xEVDO), широкополосний (DSL, xDSL, ADSL, SDSL тощо) Інтернет використовували для роботи 37,8% підприємств. Аналоговий модем (Dial-Up (комутований доступ через телефонну лінію) або зв'язок ISDN (інший широкополосний)) для зв'язку з Інтернет застосовувало кожне третє підприємство, майже кожне четверте підприємство використовувало інший альтернативний зв'язок з Інтернет (кабельний, виділену лінію, технологію Frame-Relay або технологію зв'язку лініями електропередачі PLC).

Таким чином, пропонуємо детальніше розглянути найбільш популярні внутрішні інформаційні системи та технології, які використовуються підприємствами при управлінні їх маркетинговою діяльністю (табл. 2) [ 12; 13; 14 ].

## Інформаційні технології внутрішнього застосування

Сфера застосування	Назва засобу	Характеристика засобу
Управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами	CRM (Customer Relationship Management)	дозволяють виробляти товар, необхідний конкретному споживачеві, дозволяють успішно реалізовувати ринкову стратегію підприємства
	SCM (Supply Chain Management – управління ланцюгами поставок)	технології сприяють зростанню продажів, зниження витрат, підвищення лояльності клієнтів і контрагентів, поліпшенню якості обслуговування, підвищують конкурентоспроможність продукції за рахунок створення єдиного інтерфейсу спілкування з постачальниками і систем внутрішніх електронних торговельних майданчиків, сприяють скороченню вартості закуповуваних матеріалів як за рахунок зменшення ціни, так і за рахунок зниження вартості самого процесу закупівлі.
Управління бізнес-процесами та підвищення ефективності економічної діяльності	BPR (Business Process Reengineering – реінжиніринг бізнес-процесів)	сприяють координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості і гнучкості, зниженню витрат ERP - технології дають максимальне вивільнення задіяного капіталу за рахунок зменшення виробничих запасів і прискорення оборотності капіталу, що дозволяє підвищити конкурентні переваги і економічну безпеку, за рахунок поліпшення показників рентабельності та зниження собівартості товарів.
	BI (Business Intelligence- система бізнес-інтелекту)	технології сприяють досягненню синергетичного ефекту, автоматизують і узгоджують дії всіх частин підприємницької структури для успішної розробки та реалізації стратегічних програм та досягнення програмно- стратегічних конкурентних переваг
	BI (Business Intelligence- система бізнес-інтелекту)	технології сприяють досягненню синергетичного ефекту, автоматизують і узгоджують дії всіх частин підприємницької структури для успішної розробки та реалізації стратегічних програм та досягнення програмно- стратегічних конкурентних переваг

Управління персоналом і трудовими ресурсами	HRM (Human Resources – управління персоналом підприємства)	сприяє використанню кадрових ресурсів максимально ефективно, дозволяє оцінити роботу і професійне зростання працівників на підприємстві, підвищуючи загальну кваліфікацію і якість задіяного у виробництві трудового ресурсу.
Управління матеріальними ресурсами	MRP (Material Requirements Planning - планування матеріалів й управління ними для виробництва)	технологія сприяє раціональному накопиченню та використанню матеріальних ресурсів. Обидві системи підвищують операційну ефективність компаній і доступність ресурсів та ресурсоефективність

Використання в маркетинговій діяльності спеціальних програмних засобів і нових інформаційних технологій дозволяють підприємствам вирішити найбільш актуальне скорочення часу між здійсненням операцій та надходженням даних про них в систему управління інформацією, що забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень. Швидка реакція на запити споживачів надає великі конкурентні переваги у сфері роботи підприємства. Ефективні управлінські рішення високо цінуються споживачами та партнерами, якщо вони обґрунтовані, ретельно сплановані та можуть бути використані в довгостроковій перспективі.

У сучасному інформаційному суспільстві процес комп'ютеризації дає доступ до надійних джерел інформації, позбавляє рутинної роботи, забезпечує високий рівень автоматизації обробки інформації у виробничій і соціальній сферах. В інформаційному суспільстві відбувається зміна типу основного продукту на інформаційний. Матеріальний же продукт стане більш інформаційно-ємним, що означає збільшення частки інновацій, дизайну і маркетингу в його вартості[8;11].

Завдяки появі нових можливостей споживач стає все більш просунутим і вимогливим до того, що їм купується. Відповідно, маркетинг повинен як мінімум не відставати в розвитку, а краще - випереджати свого споживача у розвитку, щоб уміти передбачати виникаючі переваги і вимоги.

Таблиця 1

## Інформаційні технології зовнішнього застосування

№ пп	Назва та характеристика елемента маркетинг-міксу	Інформаційні методи забезпечення	Переваги застосування інформаційного методу	Недоліки застосування інформаційного методу
1	Товарна політика (товар)	Інтернет - сайт	найбільш комплексний і потужний інструмент сучасної маркетингової складової; дозволяє контактувати та взаємодіяти з усіма цільовими аудиторіями; можливість відображення всього асортименту, групування за категоріями, що полегшує процес пошуку необхідного товару; дозволяє розміщувати фотографії або скановані копії сертифікатів, ліцензій, та інших документів, що підтверджують якість продукції;	погано розроблений, не інформативний сайт (зміст, стиль, графіка) може спричинити втрату потенційних споживачів, багато інформації відносно опису товарів негативно позначиться на дизайні сайту;
2	Цінова політика (Ціна)	«онлайн-запит»	вибір товару з каталогу, опис необхідних параметрів і технічних характеристик з можливістю відправки запиту продавцеві, який обробляє замовлення і зв'язується з покупцем, щоб виставити йому комерційну пропозицію; історія операцій користувача	відомі ціни конкурентів, що дозволяє порівнювати пропозиції підприємств та швидко переорієнтуватися на іншого;
		електронна пошта	розсилка повідомлень з інформацією споживачеві про знижки на будь-які номенклатурні одиниці; поведінку споживачів на	ціни на промислову продукцію практично ніколи не бувають нижче середньоринкових, оскільки інтернет-магазини - всього лише додатковий збутовий канал для, і продавцю все одно доводиться здійснювати витрати на утримання виробництва і складів.

		сайти можливо спостерігати та аналізувати, а потім призначити покупцеві той рівень цін, який для нього найбільш прийнятний	
	інтернет - магазин	можливість оплати різними засобами (кредитною карткою, поштовим переказом, при доставці кур'єром, безготівковим переказом, електронними грошами)	
Комунікативна політика (просування).	сайт підприємства;	може забезпечити зворотний зв'язок із споживачем через онлайн запит, гостьову книгу або форум сайту; зазначення різних способів доставки (звичайною поштою, прискореною поштою (DHL, American Express і т.п.), кур'єром, самостійний вивіз товару покупцем зі складу, веб-сайту (у разі придбання програмного забезпечення))	не враховується можливість отримати допомогу або повернути неякісний товар банери не надто ефективні, тому що далеко не завжди розміщуються в потрібних місцях; вибір соціальної мережі, яка не спеціалізується на промисловому маркетингу та не створює можливість розвитку професійних контактів; відбір соціальної мережі, яка популярна в іншій країні, але зовсім не дієва на вітчизняному ринку; масове використання Google+ для тиражування розважально го контенту негативно впливає на використання цього майданчика, багато користувачів цієї мережі ігнорують ділові повідомлення, що зменшує її цінність з точки зору маркетингу. наявність безлічі непотрібних і відволікаючих функцій LinkedIn негативно впливає на використання цього засобу комунікації, а
	електронна пошта	дешевий засіб зв'язку, можна вести ділову переписку з клієнтом, робити рекламні розсилки; зниження транзакційних витрат, що є вигідним для обох сторін;	
	галузеві електронні каталоги	допомагає покупцеві порівняти кілька товарів різних виробників, що особливо важливо для технічних фахівців, які обирають продукцію виходячи з її технічних характеристик, а продавцю - просунути свій товар і підкреслити конкурентні переваги свого товару.	

		контекстна реклама і банери	присутність на сайтах - партнерах, містять в собі посилання на сайт продавця, забезпечуючи йому приплив відвідувачів;	також вона не досить поширена у нашій країні; Twitter не належить Google, а це означає, що посилання на контент, опублікована в Twitter, в більшості випадків ранжируватиметься нижче аналогічної публікації в Google+, користувачі Twitter частіше ігнорують повідомлення в порівнянні з аудиторією інших мереж, багато користувачів вважають сервіс мікроблогінгу за спамним і марним посиланнями, тому не сприймають його серйозно.
		соціальні мережі	підвищення впізнаваності бренду, залучення аудиторії і генерації лідів, які перетворюють свої сторінки в джерело авторитетної і релевантної інформації, щоб забезпечити успіх маркетингової політики підприємства; швидкий засіб інформування зайнятих ділових людей та легкий спосіб пошуку клієнтів (Twitter); точне таргетування для різних груп підприємців та можливості спілкування для професіоналів (LinkedIn); публікація контенту контент або посилання в Google+ відображається на його позиції в пошуковій видачі, а також можливості використання онлайн-відео (YouTube), що підвищує ефективність контент-маркетингу, анонсує відео в соціальній мережі, що належить найбільшому «пошуковику» у світі.	
4	Збутова політика (місце)	інтернет-магазин	виконує не тільки інформативну функцію, а ще й збутову; можливість застосування технології флеш Macromedia для відображення товару з усіх боків та підвищення іміджу підприємства та	ціни на промислову продукцію практично ніколи не бувають нижче середньоринкових, оскільки інтернет-магазини - всього лише додатковий збутовий канал для, і продавцю все одно доводиться здійснювати

		збуту;	витрати на утримання виробництва і складів.
	соціальні мережі	швидкий засіб інформування зайнятих ділових людей та легкий спосіб пошуку клієнтів (Twitter); точне таргетування для різних груп підприємців та можливості спілкування для професіоналів (LinkedIn);	

Найбільш актуальним засобом управління маркетинговою інформацією є створення глобальних систем при використанні Інтернет-технологій. Перетворення Інтернету в засіб масової комунікації змушує по-новому поставитися до можливостей використання всесвітньої мережі в інтересах формування іміджу промислового підприємства і як наслідок - просування виробленої продукції.

Інтернет надає покупцям зручність у пошуку потрібної і достовірної інформації про товар, конкурентів, необхідної технічної документації, відгуках інших споживачів, що особливо важливо на промисловому ринку. Переваги від використання глобальної мережі для продавців і виробників дуже багато, тому буде доцільно розглянути їх по кожному з елементів маркетинг-мікс [1;4;5]:

Розглянуті компоненти маркетинг-міксу при застосуванні в розробці технологій роботи зі споживачами, конкурентами та партнерами дозволяють створити ефективну модель присутності промислового підприємства в глобальній мережі та вдало використовувати та пропонувати нові інформаційні та технологічні системи і технології для довготривалої роботи на ринку і забезпечення конкурентних переваг.

#### Висновок

Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій став причиною модернізації традиційних і появи нових видів діяльності з побудовування маркетингової політики підприємств, має великий потенціал і є одним з нових напрямів в управлінській діяльності. Вони служать

інструментом, який дозволяє систематизувати, узагальнити, представити маркетингову інформацію, удосконалити процес аналізу та використання інформації, провести аналіз нових товарів і затребуваності їх на ринку, провести ефективні рекламні та PR-заходи, підібрати найбільш ефективні способи організації інформаційного потоку, технології організації взаємодії з цільовими аудиторіями, допомагають накопичувати ресурсні конкурентні переваги, розвивати операційні і більш ефективно створювати програмно-стратегічні, адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

### Література

1. Афроськин В.А. Развитие маркетинговой системы на основе ИТ. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib/mm/tactics/mac3.htm>
2. Демистификация ИТ: Что такое самоделеинформационные технологии и дают бизнесу / М. Арутюнян, П. Ермошкин, С. Карминский и др.; Под общ. ред. Н. Ермошкина. — М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006. — С. 274.
3. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 560 с.
4. Какая социальная сеть лучше подходит для B2B-маркетинга - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article115433.htm>
5. Карягин А. Маркетинг-микс в Интернет при создании веб-сайта // «Интернет-Маркетинг» №3(15), 2003 г. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://grebennikon.ru/article-VRbH.html>
6. Каюченко А.В. Информационные технологии управления предприятием как современный фактор конкурентоспособности предприятия // Креативная экономика — 2009. — № 10 (34). — с. 71-76. <http://www.creativeconomy.ru/articles/2738/>
7. Литовченко И.Л. Новые формы коммуникации в Интернет-маркетинге // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць. Вип. 33. — Одеса, 2008. — 193. — 198 с.

8. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу [Текст] : [монографія] / І. Л. Литовченко. — К. : Наукова думка, 2009. — 196 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Окландер М. А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки [Текст] : монографія / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко, М.І. Ботушан. — О. : Астропринт, 2011. — 232 с.
11. Окландер М.А. Комплекс Інтернет-комунікацій у маркетингу / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 3. — С. 29–35.
12. Павленко А.Ф., Вовчак А.В., Примак Т.О. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 408 с.
13. Пудовкина О.Е. Роль информационных систем в процессе маркетинга промышленного предприятия / Электронный журнал «Современные технологии управления», №8 (32), август 2013
14. Успенский И.В. Интернет-маркетинг. — СПб: СПбГУЭиФ, 2003, 197 с.
15. Юшкова Л.В., Анищенко М.Е. Проблема организации маркетинговой деятельности промышленных предприятий // Экономика и эффективность организации производства. Сборник научных трудов по итогам международной научно-технической конференции. Выпуск 9. - Брянск: БГИТА, 2008. — 275 с.

Івашко О. А.

### Інструментарій податкового планування та процеси ухилення від сплати податків в контексті діючої практики функціонування офшорних юрисдикцій

*Розглянуто податкове планування з використання інструментарію офшорів, його види та характерні особливості. Проаналізовано діяльність деяких видів офшорних компаній. Досліджено динаміку процесів ухилення від сплати податків шляхом застосування офшорів.*

*The tax planning from the use of tool of offshore area, his kinds and characteristic features is considered. Activity of some types of off-shore companies is analyzed. Dynamics of processes of avoiding payment of taxes by application of offshore area are investigational.*

**Ключові слова:** податки, податкове планування, офшорна зона, офшорні юрисдикція, ухилення від сплати податків, прями іноземні інвестиції.

**Вступ.** Дуже часто зони зі спеціальним режимом оподаткування, зокрема офшорні зони, розглядаються як опорний пункт для ухилення від сплати податків, джерело податкових правопорушень, носій «тіньової» економіки, відмивання «брудних» коштів та ін. На практиці зони зі спеціальним режимом оподаткування, насамперед офшорні зони, використовуються для мінімізації сум податків, зборів (обов'язкових платежів), а це вимагає проведення диференційованого підходу до розмежування заборонених й цілком легальних методів використання цих зон, визначення межі між правопорушенням і цілком законними методами, що застосовуються в процесі оподаткування, між ухиленням від сплати податків і податковим плануванням.

Процеси податкового планування в офшорних зонах розглядалися у працях українських та російських вчених, а саме Барановського О.І., Васенко

В.К., Вишинської Т.А., Волкова Ю.А., Даукаєв І.М., Дмитрова С.О., Іванова Ю.Б. та ін.

Відаючи належне високому науковому рівню робіт названих учених, слід відмітити, що вітчизняна практика господарювання сьогодні не має цілісної концепції, яка б відбивала організаційно-правове забезпечення податкового планування в офшорних зонах. А тому питання дослідження процесів податкового планування в офшорних юрисдикціях є актуальним в теоретичному і практичному аспектах.

**Постановка питання.** Виділяють три основні механізми зменшення податкових платежів: ухилення від сплати податків (tax evasion), обхід податків (tax avoidance) та податкове планування (tax planning).

Податкове планування (tax planning) – легальний шлях зменшення податкових зобов'язань, що ґрунтується на використанні можливостей, наданих податковим законодавством, шляхом корегування господарської діяльності суб'єкта господарювання й методів ведення бухгалтерського обліку.

Податкове планування в сучасній економіці є механізмом, що дозволяє частіше задовольняти протиріччя інтересів між державою та підприємством. Дозволяючи підприємствам здійснювати податкове планування, держава отримує інформацію про його фінансово-господарську діяльність, що дасть змогу в глобальному оцінити економічні процеси, що відбуваються в державі. З огляду на це, податкове планування сприяє створенню в державі податкової системи, яка відповідає рівню розвитку економіки, що забезпечує стабільні та прогнозовані надходження до бюджету, в той же час стимулюючи розвиток як окремих підприємств, так і галузей, і територій в цілому.

Одним із спірних методів податкового планування і оптимізації є «метод офшорів» [1]. Метою податкового планування з використанням інструментарію офшорів, є отримання податкових пільг, які б було неможливо отримати за умови застосування звичайного податкового законодавства. Таке податкове планування маніпулює операціями задля того, щоб таке маніпулювання не було вважано ухиленням від сплати податків.

Інструменти податкового планування за участю офшорів задля



зменшення податкових зобов'язань показано на рис. 1.

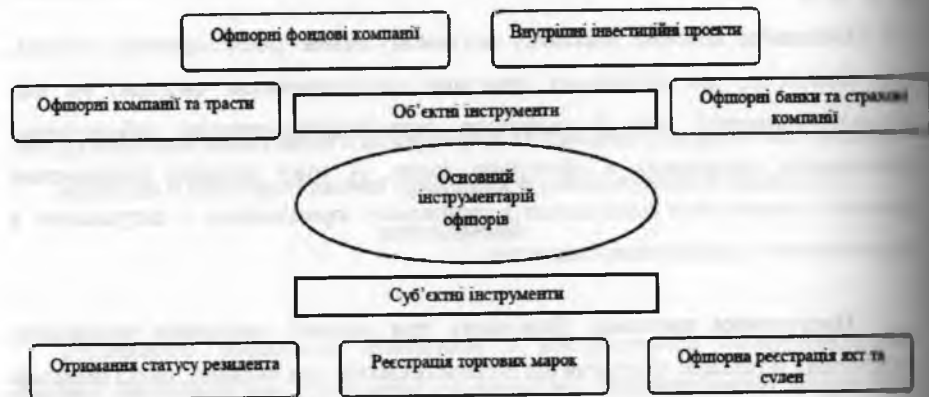


Рис. 1. Основні інструменти механізму оподаткування офшорів [2, с. 19]

Результатом даного податкового планування є сукупність податкової економії та максимізація чистого прибутку, котрі виникають в усіх юрисдикціях та при реєстрації господарюючого суб'єкта в відповідності до принципу діяльності резидентів та нерезидентів [1, С. 27-34.].

Міжнародне податкове планування реалізується як іноземними фірмами в Україні, так і українськими у внутрішніх та зарубіжних офшорах шляхом:

1. Використання правил про уникнення подвійного оподаткування. У більшості країн світу прийнята значна кількість погоджень про уникнення подвійного оподаткування, найбільшу їх кількість має Швеція, найменшу (тільки одне погодження) у Брунею з Великобританією.

2. Трансферного ціноутворення, що дозволяє переводити прибуток транснаціональної групи в юрисдикції з низьким рівнем оподаткування та акумулювати доходи групи на рахунках дочірніх компаній – резидентів податкових гаваней.

3. Створення офшорних компаній за кордоном, та в Україні, а також в країнах з відносно низьким рівнем податкового навантаження.

Найпоширенішими схемами використання офшорних компаній у світовій практиці податкового планування є експортно-імпорتنі операції; операції з управління активами; лізинг; страхування; ліцензійні платежі; виробництво

гмолах давальницької сировини тощо.

При організуванні закордонних дочірніх фірм та філій «ланцюжок» виваженості та контролю буває доцільно «замкнути» на компанію, що знаходиться у пільговій податковій юрисдикції. Іншими словами, материнська компанія володіє дочірніми фірмами і великими частками участі не безпосередньо, а через проміжну компанію. Вона має роль допоміжного центра прибутку материнської фірми, центра управління закордонною нерухомістю та іншими видами активів. Такі компанії визначаються у міжнародній практиці як оперативні-холдингові фірми. У пільгових «холдингових» юрисдикціях холдингам надаються такі основні види пільг:

- зниження податку «у джерела»;
- звільнення від податків на прибуток доходів у вигляді дивідендів;
- звільнення від податку на доходи від переоцінки активів;
- зниження податку на власний капітал.

На відміну від холдингів, що оперують інвестиційними капіталами, фінансові компанії використовуються для переказу фінансових ресурсів у вигляді кредитів і відсотків за ними. Фінансова компанія отримує позикові кошти від материнської компанії і видає кредит незалежним особам чи іншій дочірній фірмі материнського холдингу. Використання посередницьких фірм дає змогу значно знижувати податкові втрати, пов'язані з переказом кредитних ресурсів з однієї країни в іншу. «Оптимальна» юрисдикція для розміщення фінансової компанії повинна відповідати таким вимогам [3]:

- надання фінансовим компаніям офіційного права проведення кредитних операцій;
- наявність широкої мережі податкових угод, зниження податку «у джерела» на банківський відсоток (як правило до 0);
- пільгові принципи оподаткування кредитної «маржі» – різниці відсотків за отриманими і виданими кредитами.

Фінансовою компанією може бути будь-яка офшорна фірма. При цьому обмеження сфер діяльності офшорної компанії у податкових гаванях зазвичай відсутні.

Порівняльна таблиця 15 світових офшорних юрисдикцій [3]

Юрисдикція	Вартість, \$	Щорічний збір, \$	Щорічне обслуговування, \$	Строк отримання документів	Доступність інформації в відкритому реєстрі	Акції на пред'явника
Ангілья	2750	230	1045	3-4 тижні	Ні	Не є вимогою
Антигуа	2750	300	975	3-4 тижні	ні	Так
Бразил	1690	100	900	2 тижні	ні	Так, на зберіганні в опікуна
Бразил	1690	350	680	2 тижні	ні	Так, на зберіганні
Кайманові острови	2500	1000		3 тижні	так	Ні
Ліхтенштейн	3450	2000		2-3 тижні	так	Ні
Мавританія	1900	150	750	2 тижні	ні	Так, на зберіганні
Кайманові острови	3900	573	1750	3-4 тижні	ні	Так, на зберіганні
Мавританія	1800	200	600	3 тижні	ні	Ні
Неміс	1690	200	850	2 тижні	ні	Так, на зберіганні
Панама	1550	250	600	2 тижні	так (директор), ні (акціонери)	Так, якщо оплачені
Сент-Люція	1980	300		3-4 тижні	ні	Ні
Сент-Вінсент і Гренадина	1290	100	700	2 тижні	ні	Не рекомендується
Турк і Кайкос	1750	300	550	2 тижні	ні	Так, на зберіганні
Уругвай	4150	940 + 0,3% від прибутку	800	3-4 місяці	ні	Так

У світовій корпоративній практиці часто зустрічаються фінансові установи банківського типу, які не є банками в повному значенні цього слова. Це фінансові компанії з ліцензією на проведення різних фінансових операцій. У деяких випадках не потрібно навіть спеціальної ліцензії – достатньо відповідного положення у статуті компанії.

Іноді для обслуговування групи підприємств створюється офшорний кліринговий центр у вигляді структурної одиниці, яка здійснює взаєморозрахунки між наявними зарубіжними офшорними компаніями на основі спеціально розробленої системи клірингових взаєморозрахунків. У результаті конфіденційна інформація про закордонні компанії учасників групи не розкривається. При цьому співробітникам офшорного клірингового центру не відомі реальні власники іноземних офшорних і українських компаній, тому що обслуговування цього «клубу» здійснюється через номінальних осіб, а кліринговий центр має справу тільки з іноземними рахунками його учасників [1, с.55-57.].

Міжнародний лізинг широко застосовується досвідченими практиками офшорного бізнесу для переведення за кордон на законній підставі фінансових активів, які надалі, залежно від цілей і завдань власника офшорної компанії, можуть розміщуватися в першокласних закордонних банках, офшорних фондах та інших міжнародних фінансових інститутах, а також використовуватися для зворотного реінвестування в Україні. Наприклад, користувачеві необхідно придбати за кордоном будь-яке обладнання або товар. У цьому разі доцільно укласти договір лізингу між іноземною офшорною компанією та українським підприємством. Прибуток, що утворюється на українському підприємстві в результаті лізингової діяльності, переводиться за кордон у вигляді лізингових платежів, які можуть мати довільну величину. Що ж стосується української компанії, то лізингові платежі відносяться на собівартість, що істотно може знизити податкові виплати цього підприємства [4, 70].

У міжнародному корпоративному плануванні широко застосовуються офшорні страхові компанії різних типів. Офшорний бізнес надає можливість як розвинути власне страхову діяльність, так і проводити страхові операції з метою податкового та фінансового планування материнської компанії. У

міжнародних корпоративних схемах застосовуються компанії двох типів: страхові та перестраховальні [4, 72]. Вони можуть бути або внутрішньофірмовими («кептивними»), або діяти на відкритих страхових ринках. Перестраховальні компанії страхують ризики інших страхових компаній, які обслуговують кінцевого клієнта.

Порівняльний аналіз 15 офшорних юрисдикцій подано у таблиці 1.

Таблиця 1

**Вартість реєстрації офшорних банків [3]**

Країна Реєстрації	Вид ліцензії	Вартість ліцензії, \$	Оплачувані й статутний капітал, \$	Вартість реєстрації, (включаючи вартість ліцензії), \$
Британські вірджинські острови	Генеральна Обмежена 1-й кат.  Обмежена 2-й кат.	10000 3000 5000	1000000	50000 48000 44000
Барбадос	Необмежена («А»)	16500	1000000	28000
Вануату	Обмежена	3000	150000	27000
Панама	1. Генеральна 2. Міжнародна 3. Представницька		250000	40000
Кайманові Острови	1. Клас «А» 2. Клас «Б» 3. Клас «В»	51000 15000 7317	500000 500000 24000	40000
Домініка	Необмежена («А»)	8000	1000000	35000
Беліз	Необмежена («А») Обмежена («В»)		500000 200000	35000
Сент-Вінсент і Гренадіни	Необмежена («А») Обмежена (in house)		500000 100000	35000

Також значну увагу потрібно приділити вартості реєстрації офшорних компаній (див. табл. 2). При цьому враховується вид ліцензії, її вартість, сплачуваний статутний капітал і вартість реєстрації.

Найбільш простою і популярною сферою використання офшорних компаній є сфера міжнародної торгівлі. Здійснення експортно-імпортних операцій через підконтрольні офшорні компанії має переваги для українських підприємств порівняно з прямою міжнародною торгівлею.

Суть полягає в штучному перенесенні торгового прибутку від експортно-імпоротної операції з українського підприємства в офшорну компанію з вигідної офшорної зони. З цієї метою необхідно поставити між продавцем і покупцем офшорного посередника, на якому і буде осідати 90-95% торговельного прибутку. Торговельний прибуток офшорної компанії фактично розділяється з різниці між регульованою ціною та ринковою ціною на товари. Реалізація схеми трансфертного ціноутворення з українськими компаніями і формула розрахунку регульованої ціни залежить від типу схем, які по напрямку можна розділити на:

- експортну схему (український виробник або трейдер експортує товари за кордон через пов'язану офшорну компанію);
- імпорتنу схему (український імпортер закуповує іноземні товари через пов'язану офшорну компанію);
- експортно-імпортна схема транснаціональної корпорації (дочірня компанія транснаціональної корпорації в Україні імпортує товари через пов'язану офшорну компанію, яка в свою чергу купила цей товар у іншого дочірнього підприємства транснаціональної корпорації, яка виробляє цей товар в Україні з низьким рівнем оплат) [1].

У табл. 3 і на рис. 2 відображено обсяги і структуру торговельного обороту України з офшорними юрисдикціями за 1 півріччя 2013 року.

Таблиця 1

**Обсяги і структура торговельного обороту України з офшорними юрисдикціями за 1 півріччя 2013 року \***

Країна	Сумарний торговельний оборот		Експорт		Імпорт	
	Тис дол. США	%	Тис дол. США	%	Тис дол. США	%
ВСЬОГО	1335579,9		1242842,8		92737,1	
ОАЕ	483285,5	36,2	436830,9	35,1	46454,5	50,1
Британські Віргінські острови	414833,9	31,1	414516,0	33,4	317,8	0,3
Сінгапур	232953,1	17,4	222456,4	17,9	10496,6	11,3
Кіпр	93289,1	7,0	85857,6	6,9	7431,4	8,0
Мальта	51999,6	3,9	51844,3	4,2	155,2	0,2
Гонконг	29661,9	2,2	11695,8	0,9	17966,1	19,4
Інші офшорні юрисдикції	29557,0	2,2	19641,6	1,6	9915,4	10,7

\* складено за даними Держкомстату

Найбільший сумарний торговельний оборот України з Британськими Віргінськими островами і з Сінгапуром, а найменший - з Гонконгом і Мальтою.

Слід відмітити, що Україна входить у топ-20 країн за обсягом виведення капіталів в офшори. За даними міжнародної компанії Tax Justice Network, протягом 2000–2008 рр. з України було виведено, в тому числі через дивіденди, 82 млрд. дол. Понад 90% прямих інвестицій з України – відтік капіталу з метою мінімізації оподаткування. З 2008 по 2010 рр. в українській економіці продовжувала спостерігатися негативна тенденція – стрімкий вивіз капіталу закордон, який склав 18,6 млрд. доларів. З 2005 по 2007 рік ця цифра склала 661 млн доларів, тобто відтік капіталу з України збільшився у 28 разів [3]. Це можна пояснити в першу чергу неефективною державою політикою, особливо

Усього в Україні працюють офшорні компанії з 35 юрисдикцій. Найбільш популярним залишається Кіпр.

Для українського бізнесу офшори є одним із найзручніших засобів збереження коштів і участі в капіталі інших компаній, а також отримання

грошей в потрібний час в будь-якій країні світу. В той же час механізм уникнення оподаткування з використанням таких зон є досить збитковим для бюджету нашої держави [6].

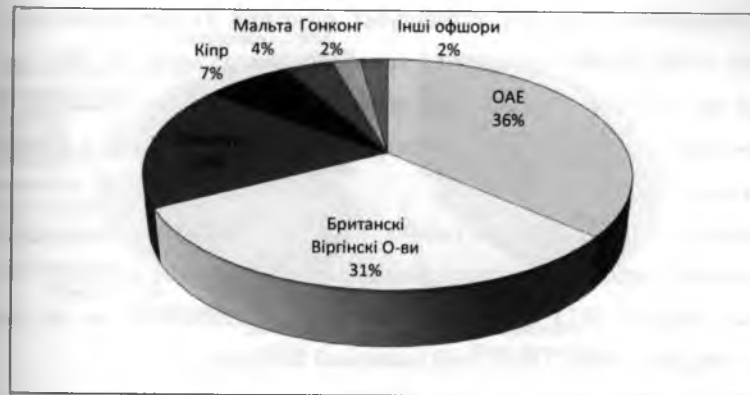


Рис. 2. Структура торговельного обороту України (імпорт + експорт) з офшорними юрисдикціями (1 півріччя 2013 року)

\* складено за даними Держкомстату

Згідно з пунктом 5 ст. 13 Податкового кодексу «для отримання права на утримання податків та зборів, сплачених за межами України, платник зобов'язаний отримати від державного органу країни, де отримується такий дохід (прибуток), уповноваженого справляти такий податок, довідку про суму сплаченого податку та збору, а також про базу та/або об'єкт оподаткування. Така довідка підлягає легалізації у відповідній країні, відповідній закордонній дипломатичній установі України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України».

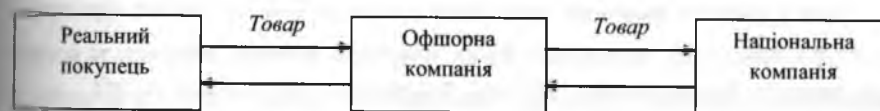


Рис. 3. Перенесення бази оподаткування української фірми на офшорну компанію [7, С. 19]

Масштаби недоотримання бюджетом України коштів, прихованих за допомогою використання офшорів, можна оцінити за статистичними даними Державної служби статистики України. Так, за 2010 р. загальний обсяг експортно-імпортних операцій українських компаній із нерезидентами, що знаходяться в офшорних територіях склав 36,4 млрд. грн. У 2011 р. він збільшився на 11,2% і становив 40,5 млрд. грн. У 2012 р. загальний обсяг експортно-імпортних операцій із нерезидентами, що знаходяться в офшорних територіях склав 45,9 млрд. грн [5].

Державною податковою службою України встановлено, що суб'єкти господарювання України проводили зовнішньоекономічну діяльність у 2012 р. та першому півріччі 2013 р. з 26 країнами та юрисдикціями, де діє режим пільгового оподаткування, і відсутній валютний контроль.

У 2012 р. через офшорні зони фінансово-господарські операції у сфері ЗЕД здійснювали 28 суб'єктів господарювання на суму 195,7 млн. грн. За перше півріччя 2013 р. – 28 суб'єктів господарювання на суму 68,8 млн. грн.

Експортними операціями у 2012 р. через офшорні зони займалися 253 суб'єктів господарювання, на суму 3,8 млрд. грн. За перше півріччя 2013 р. такою діяльністю займалися 253 суб'єкти господарювання на суму 2,2 млрд. грн.

Згідно з розпорядженням КМУ від 23.02.11 №143-р Кіпр виключений з переліку офшорних зон, однак під юрисдикцією Кіпру проведено найбільшу кількість операцій у сфері ЗЕД. Тільки у 2012 р. 52 суб'єкти господарювання України здійснили фінансово-господарські операції на суму 535,1 млн. грн., а за перше півріччя 2013 р. – 50 суб'єктів господарювання на суму 376,1 млн. грн.

Для України класичним прикладом використання іноземних офшорних структур є процедура самофінансування. Фінансові ресурси, виведені за кордон і оформлені на офшорні структури, повертаються в країну у вигляді кредитів та інвестицій. У подальшому власники офшорних компаній можуть безперешкодно переводити за кордон прибутки, отримані від використання фінансових ресурсів, а також сам кредит у разі несприятливих обставин. Близько 75% інвестицій в Україну зроблено українцями через офшорні компанії.

Разом з тим, офшорний бізнес завдає шкоди національній економіці, так як є ключовою ланкою у різноманітних схемах легального та нелегального ухилення від оподаткування, важливим елементом тіньової економіки [4].

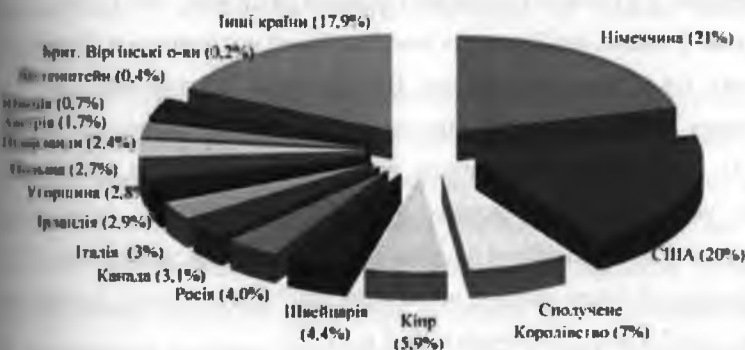


Рис. 4. Розподіл ПІІ в економіку України за країнами-інвесторами на початок 1995 р. [3]

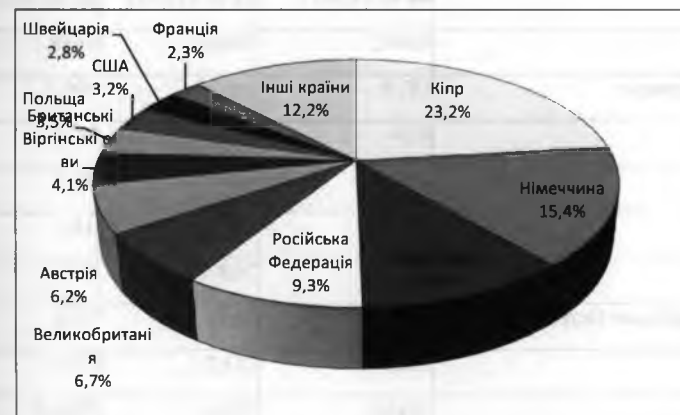


Рис. 5. Розподіл ПІІ в економіку України за країнами-інвесторами на початок 2013 р. [3]

Наглядною ілюстрацією того, наскільки актуальним є питання офшорів для економічної безпеки України є те, як за останні 20 років змінилася структура країн-донорів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку

України (рис. 4 і 5) [3]. Друге місце, яке займає у цьому розподілі Німеччина обумовлене продажем у середині 2005 року «Криворіжсталі» за 24,2 млрд гривень (4,8 млрд. дол. США) Mittal Steel Germany. Станом на 01.01.2013 р обсяг ПІІ Німеччини у вітчизняну економіку склав 649,6 млн. дол. США.

З даних рис. 5 видно, що більшість інвестицій, які поступають в Україну з інших країн світу, є надходженням з Кіпру, Німеччини та Нідерландів.

Дослідження динаміки обсягів інвестицій з України в економіку інших країн (табл. 4) також дозволяє зробити висновки, що поряд з постійним інвестуванням українських фінансових ресурсів у російську економіку, стрімким є зростання «інвестиційної привабливості» Кіпру для українських ПІІ, обсяги яких зросли: з 4,4 млн. доларів на початку 2007 р. до 5,8 млн. доларів на початку 2010 р. і до 7,0 млрд. на початку 2013 р.

Таблиця 4

Прямі інвестиції з України в економіку країн світу (млн. дол. США) [1]

Країна	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.07.2013
Кіпр	6384,2	7004,2	7419,1
Російська Федерація	182,8	187,4	190,5
Латвія	83,4	86,2	88,3
Польща	49,7	53,9	55,1
Грузія	32,9	34,1	34,7
Казахстан	25,9	26,8	27,2
Британські Віргінські Острови	25,9	27,1	27,8
Інші країни	110,0	113,7	116,1
Усього	6894,9	7533,4	7958,8

Аналіз динаміки обсягів ПІІ в економіку України по країнах-інвесторах дозволяє зробити висновок про існування стійкої тенденції до зменшення обсягів інвестицій у вітчизняну економіку таких провідних в економічному плані країн світу як Велика Британія, Німеччина і США за умов підвищення обсягів інвестицій із Кіпру, обсяг яких починаючи з початку 2000 року виріс більш ніж у 40 разів, та офіційно віднесених до переліку офшорних територій

Британських Віргінських островів (у 9 разів за останні 10 років).

**Висновки.** Таким чином кількість «офшорних» інвестицій в Українську економіку у 2013 р. встановила абсолютний рекорд. Відповідно, можна констатувати і збільшення обсягів капіталів, які уникли оподаткування в Україні.

Враховуючи викладене вище, можна дійти висновків, що офшорні центри можуть виступати як засобом легітимної мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів господарювання, так і ухиленням від оподаткування та виведення фінансових ресурсів з під контроль державних органів, що є реальною загрозою національній економічній безпеці. Відсутність заходів протидії поширенню офшорних механізмів ухилення від оподаткування призводить до виникнення нерівних конкурентних умов, в яких перебувають вітчизняні підприємства у разі сплати конкурентами менших податків, що спонукає суб'єктів підприємницької діяльності до пошуку «схем оптимізації оподаткування», у т. ч. і нелегальних.

1. Ерицян А. В., Азорян Р. Г. Использование офшоров в налоговом планировании / А. В. Ерицян, Р. Г. А – М.: Главбух, 2009. – 208 с.
2. Hadnum L. Non-Resident & Offshore Tax Planning / L. Hadnum // TAX GUIDE – «Non-Resident and Offshore Tax Planning». – 2011. – 19 p.
3. Офшорні компанії в податковому плануванні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.amondsmith.com.ua/bank\\_accounts.htm](http://www.amondsmith.com.ua/bank_accounts.htm)
4. Хейфец Б. Роль офшоров в глобальной экономике. / Б. Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. X. – 2012. – №11. – С. 69-76.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Шевченко П. Відтік капіталу: офшори назавжди? / П. Шевченко // Промисловість України «Української правди» «Економічна правда». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/06/11/238040/>.
7. Єлісеєв А. Доступно про податкове планування із застосуванням офшорних компаній / А. Єлісеєв // Податкове планування. – 2008. – № 1 – С. 14–26.

### Анализ взаимосвязей патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики Украины

*В статье проведен анализ взаимосвязей между патологическими кризисными явлениями в отраслях реального сектора экономики Украины, позволяющих выявить фундаментальные причины развития кризисных явлений. В основе исследования лежит концепция патологических процессов, согласно которой развитие и глубина кризисных явлений в отраслях является следствием постепенно формирующихся в них диспропорций, дисбалансов и дефицита. Для исследования были выбраны: сельское хозяйство, пищевая промышленность, добыча неэнергетических полезных ископаемых, добыча углеводородов, металлургия, производство нефтепродуктов, производство химической и нефтехимической продукции, машиностроение, обеспечивающие более половины ВВП реального сектора экономики. Анализ предсказательных возможностей индикаторов показал, что наиболее универсальным оказался индикатор роста внешнего ценового экспортного пузыря. Независимо от специфичности отрасли быстрый рост экспортного пузыря приводит к увеличению индекса физического объема производства из-за дисбалансированности внутреннего спроса и предложения по объемам и ассортименту продукции. Кредитный пузырь может использоваться как опережающий индикатор кризиса для отраслей с очень неоднородной продукцией (пищевая, металлургия, машиностроение), но более быстрым темпом, что подтверждается зависимостью индекса физического объема от ценного темпа роста кредитного пузыря, а не накопленного его значения.*

*У статті проведено аналіз взаємозв'язків між патологічними процесами в реальному секторі економіки України. Метою статті є встановлення причинно-наслідкових зв'язків між патологічними кризовими явищами в галузях реального сектора економіки України, що дозволяють виявити*

фундаментальні причини розвитку кризових явищ. В основі дослідження лежить концепція патологічних процесів, згідно з якою розвиток і глибина кризових явищ в галузях є наслідком поступово формуються в них диспропорцій, дисбалансів і пазирів. Для дослідження були обрані: сільське господарство, харчова промисловість, видобуток неенергетичних корисних копалин, видобуток вуглеводнів, металургія, виробництво нафтопродуктів, виробництво хімічної і нафтохімічної продукції, машинобудування, які забезпечують більше половини ВВП реального сектора економіки. Аналіз можливостей передбачення за допомогою індикаторів показав, що найбільш універсальним виявився індикатор зростання зовнішнього цінового експортного пазиря. Незалежно від спрямованості галузі швидке зростання експортного пазиря призводить до зниження індексу фізичного обсягу виробництва через незбалансованість внутрішнього попиту і пропозиції за обсягами та асортиментом продукції. Кредитний пазир може використовуватися як випереджаючий індикатор кризи для галузей з дуже неоднорідною продукцією (харчова, металургія, машинобудування), але тільки швидким оборотом, що підтверджується залежністю індексу фізичного обсягу від ланцюгового темпу зростання кредитного пазиря, а не накопиченого його значення.

*The article analyzes the relationship between the pathological processes in the real sector of economy of Ukraine. The purpose of this paper is to establish causal relationships between pathological crisis in the real sector of economy of Ukraine, allowing to identify the fundamental causes of the crisis. The study is based on the concept of pathological processes that the development and the depth of the crisis in the industry is the result of gradually emerging in these imbalances, imbalances and bubbles. Were selected for study: agriculture, food processing, production of non-energy minerals, hydrocarbons production, metallurgy, petroleum products, production of chemicals and petrochemicals, engineering, providing more than half of the GDP of the real economy. Analysis of the predictive capabilities of indicators showed that the most versatile external growth turned out to be an indicator of export price bubble. Regardless of the direction of the rapid growth of the export sector bubble leads to a reduction of the volume index of production due to the imbalance of*

*domestic supply and demand on the volume and range of products. Credit bubble can be used as a leading indicator of crisis for industries with very inhomogeneous products (food, metallurgy, machine building), but faster turnaround, as evidenced by the dependence of the volume index of the chain growth rate of the credit bubble, and not gained its significance.*

**Ключові слова:** патологічні процеси, дисбаланси, диспропорції, реальний сектор, системна криза

**Введение.** Разразившийся в 2007-2009 гг. мировой экономической кризис вызвал интерес к разработке подходов, методов и индикаторов, позволяющих оценить возможность, вероятность кризиса и предупредить его. В настоящее время в литературе используется для предупреждения кризисных ситуаций, три группы методов: качественный анализ [2, 7, 9]; использование регрессионных логит- и пробит-моделей [4, 8, 10]; сигнальный подход [1, 3, 5, 6, 1]. Обладая определенными преимуществами для конкретных экономик, они обладают одним общим недостатком – не позволяют выявить причинно-следственные связи между явлениями в экономике, которые в конечном итоге ведут к развитию кризисных явлений.

**Целью статьи** является установление причинно-следственных связей между патологическими кризисными явлениями в отраслях реального сектора экономики Украины, позволяющих выявить фундаментальные причины развития кризисных явлений.

**Основные результаты.** В основе исследования лежит концепция патологических процессов, согласно которой развитие и глубина кризисных явлений в отраслях является следствием постепенно формирующихся в них дисбалансов, диспропорций и пазирей. Основные диспропорции, формирующие дисбалансы, и возникающие вследствие этого пазиря показаны в табл. 1. Для исследования были выбраны ведущие отрасли реального сектора экономики Украины: сельское хозяйство, пищевая промышленность, добыча неэнергетических полезных ископаемых, добыча углеводородов, металлургия, производство нефтепродуктов, производство химической и нефтехимической



продукции, машиностроение, обеспечивающие более половины ВВП реального сектора экономики.

На рис. 1 показана структурно-логическая модель диагностики и развития патологических процессов на примере машиностроения. Машиностроение оказалось наиболее уязвимой отраслью реального сектора экономики Украины, которая во время мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. глубже всего провалилась – на 55,3 %. Как видно из рис. 1, основными патологическими процессами, которые развивались в машиностроении Украины в 2003-2007 гг. были следующие:

- рост дефицита торгового дисбаланса (ДБ<sub>1</sub>);
- рост дефицита инвестиционного дисбаланса (ДБ<sub>2</sub>);
- высокий уровень соотношения импорта к объему внутреннего производства (ДП<sub>2</sub>);
- снижение технологичности экспорта по отношению к импорту (ДП<sub>1</sub>);
- инвестиционная недостаточность (ДП<sub>4</sub>).

Для более детального исследования причинно-следственных связей между составляющими патологических процессов был построен ряд корреляционно-регрессионных моделей и получены когнитивные модели взаимосвязи дисбалансов, диспропорций и пузырей в каждой из выбранных отраслей. Пример модели, построенной для машиностроения Украины показан на рис. 2. В табл. 2 представлены все выявленные взаимосвязи диспропорций, дисбалансов и пузырей в ведущих отраслях реального сектора экономики Украины. Построенные регрессионные модели имеют коэффициент детерминации не менее 0,75, а факторные переменные включались в модель при уровне доверительной вероятности 95%.

**Индикаторы, характеризующих дисбалансы, диспропорции и пузыри в отраслях реального сектора экономики страны**

	Формула расчета	Условные обозначения
<b>Дисбалансы</b>		
Торговый	$ДБ_1 = \frac{Э - И}{V} \times 100$	Э и И – экспорт и импорт продукции отрасли; V – объем производства отрасли
Инвестиционный	$ДБ_2 = \frac{ЧП - I}{V} \times 100$	ЧП – чистая прибыль в отрасли; I – инвестиции в основной капитал отрасли
<b>Диспропорции</b>		
Соотношение внешнего и внутреннего спроса	$ДП_1 = Э/И \times 100$	Э <sub>1</sub> и И <sub>1</sub> – стоимость соответственно 1 т экспорта и импорта продукции отрасли
Соотношение внешнего и внутреннего предложения	$ДП_2 = И/V \times 100$	
Соотношение импортных и экспортных цен	$ДП_3 = Э_1/И_1$	
Инвестиционная недостаточность	$ДП_4 = I/V \times 100$	К – сумма банковских кредитов отрасли
Финансовая нагрузка	$ДП_5 = K/V \times 100$	
Платежеспособность	$ДП_6 = ЧП/К \times 100$	
<b>Пузыри</b>		

1. Ценовой		
1.1 . Внешний экспортный	$\Pi_{ВШ}^Э = \Sigma\Delta Э_C - \Sigma\Delta Э_H$	$\Sigma\Delta Э_C$ и $\Sigma\Delta Э_H$ – темпы роста экспорта продукции отрасли соответственно в стоимостном и физическом выражении относительно базового года
1.2 . Внешний импортный	$\Pi_{ВШ}^И = \Sigma\Delta И_C - \Sigma\Delta И_H$	$\Sigma\Delta И_C$ и $\Sigma\Delta И_H$ – темпы роста импорта продукции отрасли соответственно в стоимостном и физическом выражении относительно базового года
1.3 . Внутренний производственный	$\Pi_{ВУ}^V = \Sigma\Delta V_C - \Sigma\Delta V_H$	$\Sigma\Delta V_C$ и $\Sigma\Delta V_H$ – темпы роста объема производства отрасли соответственно в стоимостном и физическом выражении относительно базового года
2. Кредитный	$\Pi_{ВУ}^K = \Sigma\Delta K_1$	$\Sigma\Delta K_1$ – темп роста кредитования отрасли относительно базового года

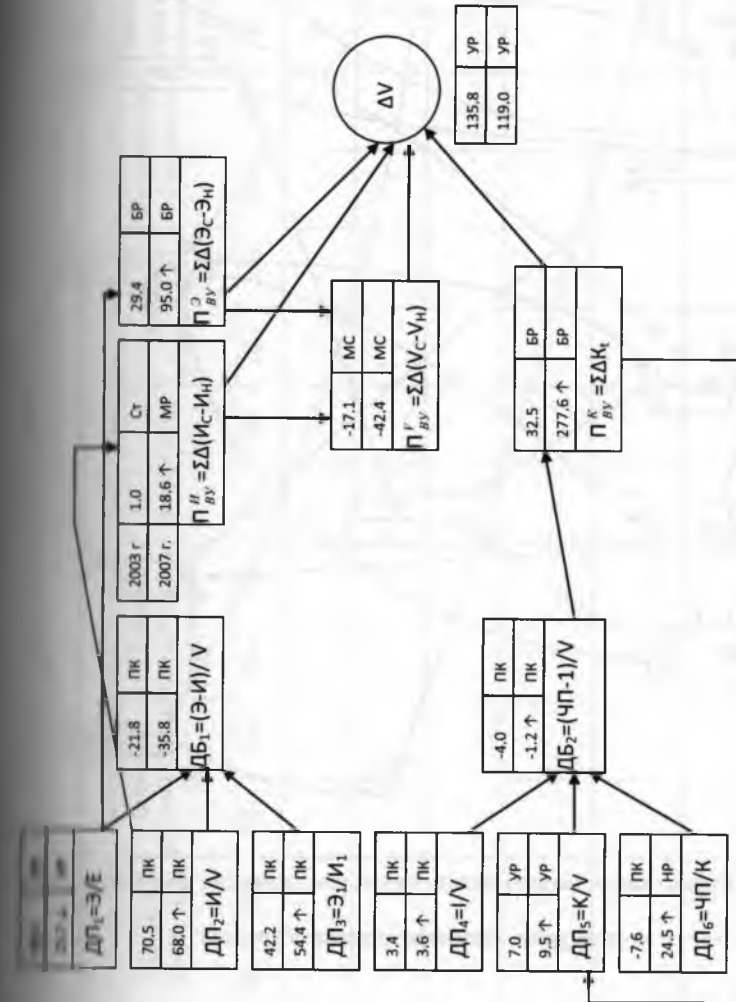


Рис. 1. Структурно-логическая модель диагностики состояния и развития технологических процессов в машиностроении Украины за 2003-2007 гг. Обозначения: УР – устойчивое развитие, НР – неустойчивое развитие, ПК – предкризисное состояние, Ст – стабильное состояние, МР – медленный рост, БР – быстрый рост, МС – медленное сдувание

Взаимосвязь диспропорций и дисбалансов в развитии кризисных явлений в отрасли экономики Украины

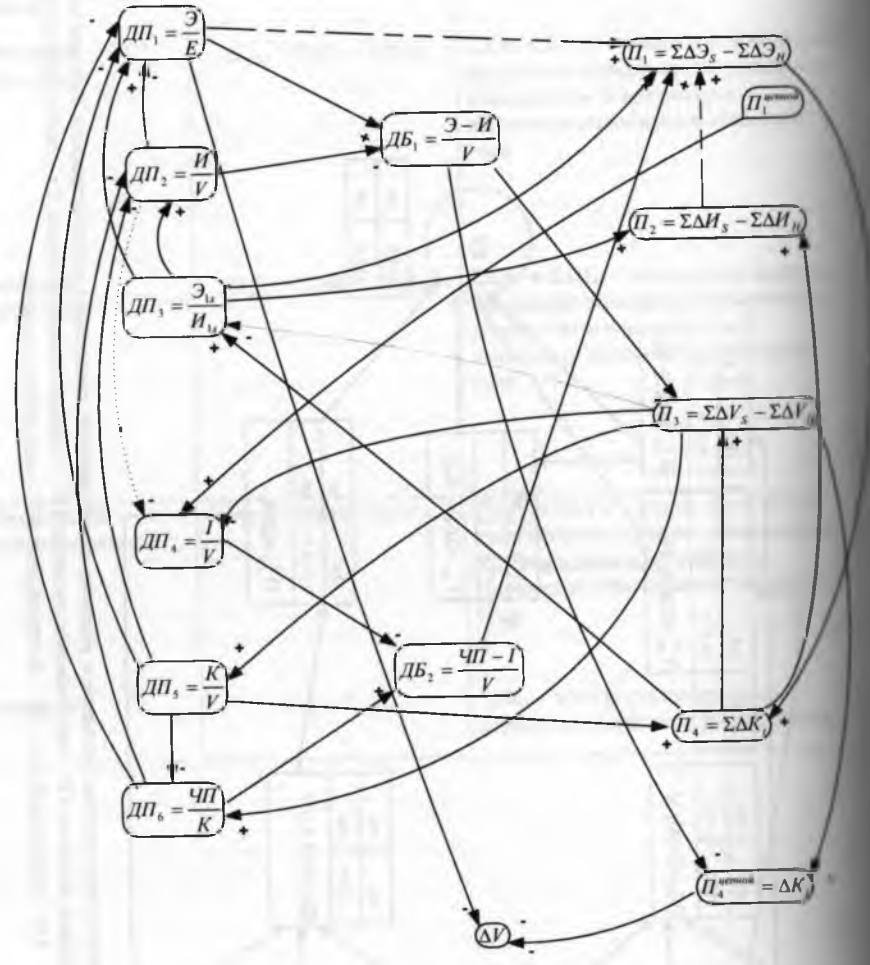


Рис. 2. Когнитивная модель взаимосвязи дисбалансов, диспропорций и пузырей в машиностроении Украины

Обозначения:  
 —> статистически значимые связи  
 - -> статистически мало значимые связи  
 ·····> альтернативные модели

Влияющие диспропорции	Сельское хозяйство		Пищевая промышленность		Добыча энергетических материалов		Металлургия		Добыча углеводородов		Производство нефтепродуктов		Производство химической и нефтехимической продукции		Машиностроение	
	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>	ДБ <sub>1</sub>	ДБ <sub>2</sub>
$DP_1 = \frac{\Delta}{E}$																
$DP_2 = \frac{H}{V}$																
$DP_3 = \frac{\Delta_{12}}{H_{12}}$																
$DP_4 = \frac{I}{V}$																
$DP_5 = \frac{K}{V}$																
$DP_6 = \frac{ЧП}{K}$																

Примечания:  
 «+» - положительное влияние;  
 «-» - отрицательное влияние;  
 (с) - влияние, близкое к статистически значимому.  
 То же в последующих таблицах.

Во всех отраслях статистически значимыми в модели торгового дисбаланса ( $ДБ_1$ ) оказались обе диспропорции экспорта и импорта, что согласуется со структурно-логической схемой (рис. 1).

Что касается диспропорции технологичности экспорта и импорта ( $ДП_3$ ), то ее влияние не было выявлено в развитии внешнеторговой диспропорции.

Тот факт, что статистически значимой диспропорция долговой нагрузки ( $ДП_5$ ) оказалась только для сельского хозяйства и малозначимой для добычи неэнергетических материалов объясняется следующим. Вариабельность  $ДП_5$  по сравнению с дисбалансом платежеспособности ( $ДП_6$ ) ничтожно мала, поэтому влияние этой диспропорции учитывается средним значением в коэффициентах регрессии. В сельском хозяйстве обе диспропорции изменяются во времени более существенно, чем, например, в машиностроении, кроме того,  $ДП_5$  имеет достаточно выраженную тенденцию, зеркально отражающую динамику дисбаланса. Поэтому для сельского хозяйства статистически значимыми оказались все диспропорции. В то же время, в остальных отраслях (кроме пищевой промышленности) в результатах производственно-хозяйственной деятельности предприятий наблюдались как прибыли, так и убытки и для формирования дисбаланса решающую роль играет наличие убытков в некоторые периоды времени, а, следовательно, принципиальная невозможность инвестирования, что и отражается высокими значениями дисбаланса. Так, в производстве нефтепродуктов максимальные убытки составляют до 70% от максимальной прибыли. Незначимость долговой нагрузки в формировании инвестиционного дисбаланса косвенно подтверждается и тем, что за 2003-2007 гг. доля кредитных ресурсов в объемах инвестиций в основной капитал в целом по экономике составляла от 5% (в 2003 г.) до 16,6% (в 2007 г.), однако большая часть этих инвестиций приходилась на финансовую сферу. Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционный дисбаланс ( $ДБ_2$ ) формируется именно недостатком прибыли как для прямого инвестирования так и для обеспечения кредитов.

Анализ взаимосвязей в формировании пузырей (табл. 3) позволил сделать вывод, что дисбаланс внешней торговли ( $ДБ_1$ ) оказывает влияние на рост пузырей в импорте и объемах производства, однако, общий вывод о характере

пузыря сделать нельзя. В той или иной степени этот дисбаланс проявляется при формировании всех некредитных пузырей либо непосредственно, либо какой-то своей составляющей.

Инвестиционный дисбаланс ( $ДБ_2$ ) имеет существенно меньшее влияние на формирование пузырей, причем непосредственно этот дисбаланс не связан с формированием кредитного пузыря ( $П_4$ ), поскольку, как было выявлено ранее не связан с долговой нагрузкой в отраслях ( $ДП_5$ ).

Экспортный и импортный пузыри в большой степени формируются внешним рынком, поэтому можно было бы предположить, что они в основном формируются дисбалансом внешней торговли ( $ДБ_1$ ). Однако инвестиционные процессы также оказывают некоторое влияние, кроме того, статистически значимыми оказались взаимные влияния пузырей друг на друга.

В сельском хозяйстве экспортный пузырь ( $П_1$ ) в наибольшей степени определяется ростом кредитов. Это можно объяснить необходимостью кредитования сельхозпроизводителей в период весенне-осенних полевых работ (в частности, на закупку иностранного посевного материала и ГСМ), поскольку прибыль экспортеры сельхозпродукции получают неравномерно в течение года, и в основном после сбора урожая. Импортный пузырь провоцируется ростом мировых цен, который отражается в экспортном пузыре. Сам импортный пузырь ( $П_2$ ) провоцирует рост кредитного пузыря ( $П_4$ ), поскольку при росте импортных цен необходимость в кредитах возрастает.

В машиностроении ценовой внешний экспортный пузырь ( $П_1$ ) может рассматриваться как зависящий от технологичности экспорта-импорта ( $ДП_3$ ) и инвестиционного дисбаланса ( $ДБ_2$ ) либо как зависящий от соотношения внешнего и внутреннего спроса ( $ДБ_1$ ) и роста импорта (альтернативные модели обладают одинаковыми качественными характеристиками). Разрыв в ценах экспорта и импорта ( $ДП_3$ ), отражающий технологический уровень продукции, увеличивает экспортный пузырь ( $П_1$ ), также как и рост собственных возможностей инвестирования. В свою очередь экспортный пузырь ( $П_1$ ) провоцирует

Взаимосвязь диспропорций, дисбалансов и пузырей в развитии кризисных явлений в отраслях экономики Украины

Влияющие факторы	Сельское хозяйство				Пищевая промышленность				Добыча неэнергетических материалов				Металлургия				Добыча углеводородов				Производство нефтепродуктов				Производство химической и нефтехимической продукции				Машиностроение			
	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>				
$ДБ_1 = \frac{Э - И}{V}$	-	+	-						+																							
$ДП_1 = \frac{Э}{E}$									+																							
$ДП_2 = \frac{И}{V}$																																
$ДП_3 = \frac{Э_{ис}}{И_{ис}}$																																
$ДБ_5 = \frac{ЧП - I}{V}$																																
$ДП_4 = \frac{I}{V}$																																
$ДП_5 = \frac{K}{V}$																																
$ДП_6 = \frac{ЧП}{K}$																																
П <sub>1</sub>																																
П <sub>2</sub>																																
П <sub>3</sub>																																
П <sub>4</sub>																																

(с) – баланс в статистической отчетности Украины

рост кредитного пузыря (П<sub>4</sub>). Однако выявленная обратная связь между кредитным пузырем (П<sub>4</sub>) и диспропорцией технологичности (ДП<sub>3</sub>) говорит о возникновении положительного контура обратных связей, результатом которого кроме роста пузырей является и повышение технологичности экспортируемой продукции. Технологичность экспорта-импорта имеет положительное влияние на соотношения внешних и внутренних спроса (ДП<sub>1</sub>) и предложения (ДП<sub>2</sub>) и компенсирует отрицательное влияние роста кредитования.

Кредитный пузырь П<sub>4</sub> в машиностроении входит еще в один контур положительной обратной связи (П<sub>4</sub> – П<sub>3</sub> – ДП<sub>4</sub> – ДБ<sub>2</sub> – П<sub>1</sub> – П<sub>4</sub>), внутри которого опасно снижается инвестиционная достаточность (ДП<sub>4</sub>).

В отличие от сельского хозяйства и машиностроения, где кредитный пузырь провоцируется внешними условиями (импортом или экспортом) в производстве нефтепродуктов он вполне ожидаемо отрицательно зависит от инвестиционной достаточности (ДП<sub>4</sub>) и слабо положительно от долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>). Однако в структуре взаимосвязей его влияние не распространяется по модели бесконечно, хотя и приводит опосредованно к уменьшению технологичности и росту импортного пузыря.

В формировании дисбалансов в пищевой промышленности наблюдается следующая картина, вытекающая из структуры дисбалансов. Несмотря на положительное сальдо торгового баланса в отрасли, существенным оказалось влияние соотношения импорта и выпуска (ДП<sub>2</sub>) в формировании экспортного (П<sub>1</sub>) и импортного (П<sub>2</sub>) пузырей. Кроме того, рост экспортного пузыря провоцирует рост и импортного пузыря, и оба они приводят к росту пузыря на внутреннем рынке (П<sub>3</sub>). С другой стороны, рост внутреннего пузыря отрицательно и положительно зависит от долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>) и снижается при росте инвестиционной достаточности (ДП<sub>4</sub>). Тот факт, что кредитный пузырь провоцируется импортным пузырем, долговая нагрузка увеличивает диспропорцию между внутренним и внешним предложением (ДП<sub>2</sub>), а инвестиционная достаточность в обоих случаях снижает негативные явления, может свидетельствовать, что инвестиции в производство в пищевой промышленности в основном осуществляются за счет собственных средств, а

кредиты связаны с необходимостью импорта продукции и обеспечении текущих операций. Это делает отрасль потенциально уязвимой к изменениям цен на внешних рынках. Это эффект усиливается также и зависимостью платежеспособности (ДП<sub>6</sub>) от внешнеторгового сальдо.

Результаты эконометрического анализа взаимосвязей в добыче неэнергетических материалов подтверждают предположение о формировании дисбалансов в отрасли на основании сложившихся диспропорций и их влияния на формирование пузырей во внешней торговле и внутреннем производстве. Альтернативная модель зависимости внутреннего пузыря от экспорта объясняется экспортной ориентацией отрасли. Процесс «надувания» кредитного пузыря также объясняется ростом экспорта, однако, рост экспорта снижает долговую нагрузку, что можно рассматривать как положительное явление. Отсутствие какого-либо влияния импортного пузыря объясняется его незначительным ростом по сравнению с остальными.

Рост экспорта (ДП<sub>1</sub>) неэнергетических материалов увеличивает цену экспортируемой продукции, но это связано скорее с динамикой мировых цен и ситуацией на мировых рынках руд. С другой стороны, рост кредитов, спровоцированный тем же ростом объемов экспорта, ухудшает соотношение технологичности (ДП<sub>3</sub>), т.к. кредитуются экспорт менее технологичной продукции, обеспечивающий более быстрый оборот. Это предположение подтверждается двумя альтернативными моделями.

Влияние диспропорций на формирование дисбалансов в металлургии согласуется с выдвинутыми предположениями в наибольшей степени для металлургии. Наиболее существенным для формирования пузырей оказывается дисбаланс внешней торговли (ДБ<sub>1</sub>), причем, поскольку по данной отрасли постоянно положительное сальдо внешней торговли, то оно оказывает отрицательное воздействие на рост всех пузырей. Инвестиционный дисбаланс (ДБ<sub>2</sub>) также оказывает отрицательное воздействие на пузырь внутреннего производства (П<sub>3</sub>), но стимулирует рост кредитного пузыря (П<sub>4</sub>), который в свою очередь приводит к увеличению долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>), внутреннего пузыря, но также и росту платежеспособности. Таким образом, состояние

отрасли оказывается зависимым от внешнеторгового сальдо, что делает ее потенциально уязвимой к внешним шокам.

Диспропорция технологичности (ДП<sub>3</sub>) тесно связана с ростом экспортного пузыря, т.е. можно предположить, что конъюнктура мировых рынков провоцирует экспорт низкотехнологичной продукции, что косвенно подтверждается зависимостью роста экспортного пузыря от диспропорции импорта (ДП<sub>2</sub>). Рост внутреннего пузыря снижает инвестиционную достаточность и платежеспособность.

Поскольку добыча углеводородов является импортозависимой отраслью, то большинство показателей прямо или опосредовано зависят от диспропорции импорта (ДП<sub>2</sub>) и роста импортного пузыря (П<sub>2</sub>). Долговая нагрузка (ДП<sub>5</sub>) и рост импортного пузыря снижают друг друга, однако, импортный пузырь провоцирует рост кредитного пузыря, что приводит к росту долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>). В то же время, рост инвестиционной достаточности (ДП<sub>4</sub>), стимулируемый как экспортом, так и импортом, препятствует росту кредитного пузыря. Тот факт, что платежеспособность (ДП<sub>6</sub>) только увеличивает импортный пузырь и никак не влияет на инвестиции, по-видимому объясняется его нестабильностью и во много десятков раз меньшими значениями чистой прибыли по отношению к импорту.

Как позитивный момент можно отметить положительное влияние технологичности (ДП<sub>3</sub>) на инвестиционную достаточность.

Влияние диспропорций на формирование дисбалансов в производстве химической и нефтехимической продукции такое же, как и в остальных отраслях. Снижение сальдо внешней торговли (ДБ<sub>1</sub>) приводит к увеличению внутреннего производственного (П<sub>3</sub>) и кредитного пузырей (П<sub>4</sub>). Внутренний пузырь производства снижает платежеспособность, что приводит к увеличению инвестиционного дисбаланса (ДБ<sub>2</sub>) и ухудшению диспропорции импорта (ДП<sub>2</sub>).

Рост долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>) стимулируется дисбалансом внешней торговли, что приводит к росту импортного пузыря (П<sub>2</sub>), а затем и экспортного (П<sub>1</sub>), из чего можно предположить, что кредитные ресурсы в основном тратятся на импорт. Инвестиции также тесно связаны с диспропорцией экспорта (ДП<sub>1</sub>), внутренним пузырем и дисбалансом внешней торговли.

Индикаторы – предвестники кризиса (за 1 год до падения индекса физического объема производства)

Индикаторы	Сельское хозяйство	Пищевая промышленность	Добыча неэнергетических материалов	Металлургия	Добыча углеводородов	Производство нефтепродуктов	Производство химической и нефтехимической продукции		Машиностроение
	одиночные	одиночные	одиночные	одиночные	комбинированные	комбинированные	одиночные	комбинированные	комбинированные
ДБ <sub>1</sub>			+						
ДП <sub>1</sub>						-			-
ДП <sub>2</sub>		+							
ДП <sub>3</sub>				-				- (с)	
ДБ <sub>2</sub>	+								
ДП <sub>4</sub>						+			
ДП <sub>5</sub>					+	+			
ДП <sub>6</sub>	+								
П <sub>1</sub>		-		-				- (с)	-
П <sub>2</sub>		-							
П <sub>3а</sub>							-	-	
П <sub>3</sub>					-				
П <sub>3а</sub>					+				
П <sub>4</sub>		-							
П <sub>5а</sub>				-					-

П<sub>ц</sub> – разница цепных темпов прироста

образом, учитываются как внешние причины, так и внутренние. Никакой отдельный индикатор использовать нельзя. Отрицательное влияние диспропорции ДП<sub>1</sub> объясняется тем, что отрасль импортозависимая, поэтому

Существенное влияние дисбаланса внешней торговли на формирование диспропорций и пузырей говорит о зависимости отрасли от состояния мирового рынка химической и нефтехимической продукции.

Для проверки возможности использования диспропорций, дисбалансов и пузырей как опережающих индикаторов кризиса были построены регрессионные модели зависимости индекса физического объема производства с лагом в один год. Большие лаги не рассматривались из-за недостаточной длины рядов. Предсказательные возможности показателей оказались не для всех отраслей достаточно сильными (табл. 4), что говорит о необходимости разработки дополнительных критериев и сводных показателей для предсказания развития кризисных явлений. Наихудшей оказалась ситуация в сельском хозяйстве, где был выявлен только один индикатор-предвестник кризиса – платежеспособность (ДП<sub>6</sub>), а также логистическая модель распознавания кризиса по значению инвестиционного дисбаланса (ДБ<sub>2</sub>).

В машиностроении большой предсказательной силой обладает модель, включающая отрицательные влияния диспропорции между внешним и внутренним спросом (ДП<sub>1</sub>), экспортного пузыря (П<sub>1</sub>) и цепного темпа роста кредитного пузыря (П<sub>4а</sub>). При этом никакой отдельный индикатор использовать нельзя. Это показывает, что машиностроение, несмотря на отрицательный сальдо внешней торговли является также экспортно-зависимой отраслью и узкого внутреннего рынка, неспособного поглотить выпускаемое количество низкотехнологичной продукции.

В производстве нефтепродуктов наибольшей предсказательной силой обладает модель, включающая положительно слабое влияние инвестиционной достаточности (ДП<sub>4</sub>), положительное влияние долговой нагрузки (ДП<sub>5</sub>) и отрицательное влияние соотношения внешнего и внутреннего спроса (ДП<sub>1</sub>). Таким

при росте импорта, обеспечивающего внутренний спрос и рост выпуска, соотношение спросов падает.

Для пищевой промышленности выделено четыре отдельных индикатора кризиса, из которых именно рост импортного пузыря наиболее сильный, что подтверждает уязвимость отрасли по импорту.

Единственная надежно выявленная зависимость индекса промышленного производства от внешнеторгового баланса в добыче неэнергетических полезных ископаемых объясняется экспортной ориентацией отрасли, что делает ее уязвимой к внешним шокам.

В металлургии выявлено наибольшее количество одиночных показателей, которые могут использоваться как предвестники кризиса: внутренний и кредитный пузыри на основе цепных темпов прироста, экспортный пузырь и технологическая диспропорция. Рост всех пузырей и снижение технологичности приводят к снижению индекса промышленного производства в металлургии.

Предсказательной силой для добычи углеводородов обладает единственная модель, отражающая положительное влияние кредитов в текущего цепного темпа роста и отрицательное влияние роста внутреннего пузыря. Отсутствие непосредственной связи между импортом и индексом промышленного производства в отрасли добычи углеводородов объясняется особыми условиями импорта углеводородов и его малой диверсификацией, поскольку в 2011 г. 81,9 % импорта нефти и сырых нефтепродуктов в натуральном выражении приходилось на РФ, а природного газа – 88,8 %. Опасность такой импортозависимости отрасли от одного поставщика очевидна.

Предсказательной силой в производстве химической и нефтехимической продукции обладает цепной темп роста импортного пузыря или его комбинация с ростом экспортного пузыря и диспропорцией технологичности, однако, последние два показателя менее значимы. Таким образом, отрасль оказывается также импортозависимой из-за растущего быстрыми темпами отрицательного сальдо внешней торговли.

**Выводы.** В формировании пузырей главную роль играет торговый дисбаланс и взаимное усиливающее влияние внешних ценовых пузырей друг на друга, причем, как для экспорто-, так и импортозависимых отраслей. Инвестиционный дисбаланс играет существенно меньшую роль, однако,

значительно, что его составляющие (инвестиционная достаточность и долговая зависимость) оказались существенны для формирования внутренних пузырей в отраслях, не имеющих явно выраженной внешнеторговой направленности – пищевой и химической промышленности. Следовательно, именно удержание торгового дисбаланса накануне кризиса в устойчивой фазе позволило отраслям сельского хозяйства и пищевой промышленности пострадать меньше других в период кризиса. В то же время отрасль производства химической и нефтехимической продукции, хотя и пострадала гораздо существеннее, вышла из кризиса быстрее благодаря сокращению инвестиционного дисбаланса.

Выявленная зависимость внешнего ценового экспортного пузыря в металлургии и машиностроении от соотношения экспорта и импорта говорит о существенном влиянии технического уровня экспортируемой продукции именно в тех отраслях, в которых номенклатура выпускаемой и используемой продукции чрезвычайно широка и предусматривает множественность стадий обработки для получения конечного продукта. Поскольку в этих отраслях диспропорция технологичности все время находится в предкризисном состоянии, то она составляет потенциальную угрозу отрасли в случае внешних шоков.

Результаты проведенного исследования подтвердили взаимную обусловленность диспропорций, дисбалансов и роста пузырей в развитии технологических процессов в реальном секторе экономики Украины. Анализ предсказательных возможностей индикаторов показал, что наиболее универсальным оказался индикатор роста внешнего ценового экспортного пузыря. Независимо от направленности отрасли быстрый рост экспортного пузыря приводит к снижению индекса физического объема производства из-за дисбалансированности внутреннего спроса и предложения по объемам и ассортименту продукции. Это подтверждается и тем, что потеря или снижение устойчивости по соотношению внешнего и внутреннего спросов также приводит к развития кризиса. Что касается кредитного пузыря, то он может использоваться как опережающий индикатор кризиса для отраслей с очень однородной продукцией (пищевая, металлургия, машиностроение), но более быстрым оборотом, что подтверждается зависимостью индекса физического объема от цепного темпа роста кредитного пузыря, а не накопленного его значения.



1. Блохин А.А. Система опережающих показателей динамики секторов российской экономики / А.А. Блохин, А.В. Богомолова, О.Г. Солнцев // М.: Федеральное государственное учреждение «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации», 2011. – 128 с.
2. Новак А.Е. Анализ современных систем индикаторов банковских кризисов на примере кризиса в России в 2008-2009 гг./ А.Е. Новак, И.И. Хвостова // Новый университет. Научный журнал. Серия «Экономика и право». – 2011. - № 8. – С. 25-34.
3. Рубинас Ю.В. Проблемы оценки индикаторов долгового кризиса страны / Ю.В. Рубинас // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 130/2012. Серія Економіка і фінанси. — Севастополь. – 2012. – С. 197-204.
4. Солнцев О.Г. Опыт разработки системы раннего оповещения в финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора России на 2012 г. / О.Г. Солнцев, А.А. Пестова, М.Е. Мамонов, З.М. Магомедов // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2011. – №12. – С. 41-76.
5. Улюкаев А.В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ. / А.В. Улюкаев, П.В. Трунин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №5. – С. 100-109.
6. Asanović Z. Early warning system for banking crisis in Montenegro: Combination of signal approach and logit model // Transition Studies Review. – 2013, October. Режим доступа: [link.springer.com/article/10.1007/s11304-013-0295-1](http://link.springer.com/article/10.1007/s11304-013-0295-1).
7. Aziz J. Currency crises: in search of common elements / J. Aziz, F. Caramazza, R. Salgado // IMF working paper 00/67. – 2000, March.
8. Davis E.P. Comparing early warning systems for banking crises / E.P. Davis, D. Karim // Journal of Financial Stability. – 2008. – V. 4, Is. 2. – P. 89–120.
9. Eichengreen B. Exchange market mayhem. The antecedents and aftermath of speculative attacks/ B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz // Economic Policy. – 1995, October. - P. 249–312.
10. Kruger M. Fundamentals, Contagion and Currency Crises: An Empirical Analysis./ M. Kruger, P.N. Osakwe, J. Page // Bank of Canada Working Paper 98-10 July 1998 Режим доступа: <http://www.bankofcanada.ca/wp->

## Теорія та практика оцінки енергетичної безпеки країни

**Вступ.** Теперішній стан функціонування глобальної економіки свідчить про неперервне зростання її енергетичних потреб, які в майбутньому неможливо буде покрити за рахунок розвіданих паливно-енергетичних ресурсів. Особливо це стосується рідких та газоподібних вуглеводнів, які є основними в світовому паливно-енергетичному балансі. В результаті очікуваного енергодефіциту практично виникають різні за масштабом енергетичні кризи. Намагаючись уникнути таким негативним екстерналіям, усі держави світу висловлюють занепокоєння щодо стану власної енергетичної безпеки.

Дослідженню різних аспектів проблеми енергетичної безпеки присвячено роботи вітчизняних та закордонних вчених: В. Баранніка, К. Вінзера, Н. Воронай, С. Сендерова, М. Земляного, А. Шевцова, А. Дорошкевича, Д. Лілістама, Е. Пета, А. Сменьковського, В. Саприкіна, Ж. Сапіра та ін. Також проблемі енергетичної безпеки приділяють увагу такі міжнародні організації, як: Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світовий Банк (СБ), Міжнародне енергетичне агентство (МЕА), Світовий економічний форум (СТФ), Всесвітня енергетична рада (ВЕР), Європейська Комісія (ЄК) та ін. Проте внаслідок складності та багатоаспектності даної проблеми, досить багато питань, що стосуються визначення факторів впливу на енергетичну безпеку, її індикаторів, ризиків та обґрунтованої оцінки потребують подальших досліджень.

Враховуючі вищевикладене, **метою статті** є аналіз існуючої теорії та практики оцінки енергетичної безпеки з метою формування рекомендацій щодо напрямків застосування використовуваних в світі підходів в українських реаліях.

**Результати.** Сьогодні у світовій спільноті немає усталеної думки щодо єдиної методики оцінки енергетичної безпеки країни. На цей час рівень

## Індикатори ризиків і стійкості енергетичної безпеки за MOSES

(складено за [1])

Джерело енергії	Параметр		Індикатор
Сировина нафта	Зовнішній	Ризик	Залежність від нетто-імпорту
			Середньозважена політична стабільність постачання
		Стійкість	Точки входу (порти і трубопроводи)
	Внутрішній	Ризик	Частка видобутку на шельфі
			Волатильність внутрішнього виробництва
		Стійкість	Рівень запасів
Нафтопродукти	Зовнішній	Ризик	Залежність від нетто-імпорту
			Середньозважена політична стабільність постачання
		Стійкість	Точки входу (порти і трубопроводи)
	Внутрішній	Ризик	Кількість НПЗ
			Гнучкість інфраструктури нафтопереробки
		Стійкість	Рівень запасів
Природний газ	Зовнішній	Ризик	Залежність від нетто-імпорту
			Середньозважена політична стабільність постачання
		Стійкість	Точки входу (LNG-порти і газотрубопроводи)
			Різноманітність постачальників
Природний газ	Внутрішній	Ризик	Частка видобутку на шельфі
		Стійкість	Добова продуктивність зі свердловин і запаси ЗПГ
			Інтенсивність споживання природного газу

Вугілля	Зовнішній	Ризик	Залежність від нетто-імпорту
		Стійкість	Точки входу (порти та шляхи з/д сполучення)
			Різноманітність постачальників
	Внутрішній	Ризик	Частка підземного видобутку
Гідроенергія	Внутрішній	Ризик/Стійкість	Щорічна волатильність виробництва
Атомна електроенергія	Внутрішній	Ризик	Незаплановані відключення реакторів
			Середній вік атомних електростанцій
		Стійкість	Різноманітність моделей реакторів
			Кількість атомних електростанцій

Одно з перших досліджень оцінки рівня енергетичної безпеки було проведено MEA серед країн-членів ОЕСР. MEA запропонувало модель оцінки короткострокової енергетичної безпеки (MOSES), в основі якої було враховано дві групи факторів: ризики збоїв енергопостачання та стійкість національної енергетичної системи до таких збоїв. Запропонований методичний підхід не мав на меті ранжування країн за рівнем енергетичної безпеки на основі інтегрального показника, натомість визначає їх «профілі енергетичної безпеки» на основі наявних ризиків і стійкості виробничих потужностей паливно-енергетичного комплексу до збоїв в енергопостачанні. У табл. 1 узагальнено інструменти оцінки енергетичної безпеки згідно моделі MOSES.

Проте, безпосередньо MEA зазначає про недосконалість свого підходу та його вузьку спрямованість. MOSES націлена на визначення фізичної безпеки енергопостачання та не враховує такі чинники як:

- 1) економічну складову енергетичної безпеки або «доступність» енергії, відображенням якої є рівень та волатильність цін на енергоносії;
- 2) інституційні та інвестиційні фактори, а саме структуру енергоринку та його інвестиційний клімат;
- 3) кінцеве споживання енергії та енергоносіїв, а також якість надання енергетичних послуг;
- 4) екологічну складову енергокористування.

Інший підхід використовується для оцінки енергетичної безпеки в Інституті енергії 21 століття США [2], який пропонує 8 складових для оцінки Міжнародного індексу ризиків енергетичної безпеки за країни, що враховують 10 індикаторів енергетичної безпеки (табл. 2). У зазначеному підході пропонується визначати узагальнений індекс на основі нормалізації річних показників до середнього значення в країнах ОЕСР та на основі зниження за експертновставленою вагомістю.

Таблиця 2

**Класифікація індикаторів енергетичної безпеки, що використовуються для оцінки Міжнародного індексу енергетичної безпеки (адаптовано за [2])**

Значення складової в загальному енергетичній безпеці	Індикатори, що характеризують складову енергетичної безпеки	Особливості розрахунку індикатора енергетичної безпеки
<b>Глобально значимі види палива</b>		
Надійність і різноманітність світових запасів і поставок нафти, природного газу та вугілля.	Безпека за світовими запасами нафти	Світові доведені запаси певного виду паливно-енергетичних ресурсів (нафта, вугілля, природний газ) зважені за індексом відносної свободи (Freedom Index) в кожній країні і за індексом різноманітності запасів цього ресурсу у світі.
	Безпека за світовими запасами природного газу	
	Безпека за світовими запасами вугілля	
	Безпека за світовим видобутком нафти	Світовий видобуток певного виду паливно-енергетичних ресурсів (нафта, вугілля, природний газ), зважений за індексом відносної свободи в кожній країні та індексом світової різноманітності видобутку цього ресурсу.
Безпека за світовим видобутком природного газу		
Безпека за світовим видобутком вугілля		
<b>Імпорт палива</b>		
Вплив на національну економіку ненадійних і децентрованих джерел нафти і природного газу та	Залежність від імпорту нафти	Питома вага чистого імпорту окремого виду паливно-енергетичного ресурсу (нафти, природного газу, вугілля) у загальних обсягах його національної пропозиції зкорегована за надійністю міжнародного нафтового виробництва
	Залежність від імпорту природного газу	
	Залежність від імпорту	

вугілля.	вугілля	(вимірюється за допомогою індексу свободи) і за різноманітністю країн-виробників.
	Загальна енергетична залежність від імпорту	Питома вага чистого імпорту паливно-енергетичних ресурсів від загальної первинної енергопропозиції
	Витрати на імпорт паливних енергоресурсів на одиницю ВВП	Питома вага витрат на імпорт паливно-енергетичних ресурсів у ВВП
<b>Грошові витрати на енергію</b>		
Величина витрат в національній економіці на енергію і вплив цінових шоків на споживачів.	Енергомісткість ВВП у вартісному вираженні	Загальна реальна вартість спожитої в перерахунку на 1 тис. дол. США ВВП за паритетом купівельної спроможності
	Енергомісткість на душу населення у вартісному вираженні	Загальна реальна вартість спожитої в перерахунку на душу населення
	Роздрібні ціни на електроенергію	Середні витрати на електроенергію за кіловат-годину
	Ціни на сиру нафту	Реальні витрати за 1 баррель сирої нафти
<b>Волатильність цін та енергоринку</b>		
Чутливість національної економіки до великих коливань цін на енергоносії. Нижня волатильність означає менший ризик для енергетичної безпеки.	Волатильність цін на сиру нафту	Річна зміна цін на сиру нафту до середнього за трирічний період.
	Волатильність витрат на енергію	Середня річна зміна у енерговитратах на 1 тис. дол. США ВВП
	Коефіцієнт використання світових потужностей з нафтопереробки	Середній відсоток використання світових потужностей з нафтопереробки
<b>Інтенсивність споживання енергії</b>		
Інтенсивність використання енергії по відношенню до чисельності населення і економічного виробництва.	Енергоспоживання на душу населення	Млн БТО, що споживається людиною за рік.
	Енергомісткість ВВП	Млн БТО первинної енергії, використовуваних у національній економіці на 1 тис. дол. США реального ВВП.
	Інтенсивність споживання нафтопродуктів	Млн БТО нафтопродуктів, використовуваних у національній економіці на 1 тис. дол. США реального ВВП.

<b>Електроенергетика</b>		
Висвітленість енергогенеруючих потужностей електроенергетики.	Диверсифікація потужностей електроенергетики	Ринкова частка ринку (індекс концентрації) електрогенеруючих потужностей з урахуванням їх доступності.
	Частка електрогенеруючих потужностей, що не виділяє викиди вуглецю	Відсоток електрогенеруючих потужностей від загальних потужностей електроенергетики, що працюють на поновлюваних джерелах енергії, а також гідроелектростанції, атомні і теплові електростанції із технологіями уловлювання та зберігання вуглецю.
<b>Транспортний сектор</b>		
Інтенсивність використання енергії в транспортному секторі на одиницю ВВП і на душу населення.	Інтенсивність використання енергії в транспортному секторі на душу населення	Млн. БТО що споживається в транспортному секторі на одну людину в рік.
	Інтенсивність використання енергії в транспортному секторі на одиницю ВВП	Млн. БТО первинної енергії, що використовується в транспортному секторі на 1 тис. дол. США реального ВВП.
<b>Екологічність</b>		
Вплив на національну економіку волатильних і несподіваних змін витрат по розрахунку викидів парникових газів.	Тренд викидів двоокису вуглецю	Річна зміна загальних викидах CO <sub>2</sub> , що пов'язані із використанням енергії.
	Викиди двоокису вуглецю, що пов'язані із використанням енергії, на душу населення	Метричні тонни викидів CO <sub>2</sub> (пов'язані із використанням енергії), на душу населення.
	Інтенсивність викидів двоокису вуглецю, що пов'язані із використанням енергії, на одиницю ВВП	Метричні тонни викидів CO <sub>2</sub> (пов'язані із використанням енергії), на 1 тис. дол. США реального ВВП.

Цікавим є той факт, що Інститут енергії 21 століття США розрахував міжнародний індекс для 25 країн світу, серед яких є й Україна. Незалежна оцінка засвідчує про вкрай низький рівень енергетичної безпеки національної економіки (рис. 1).

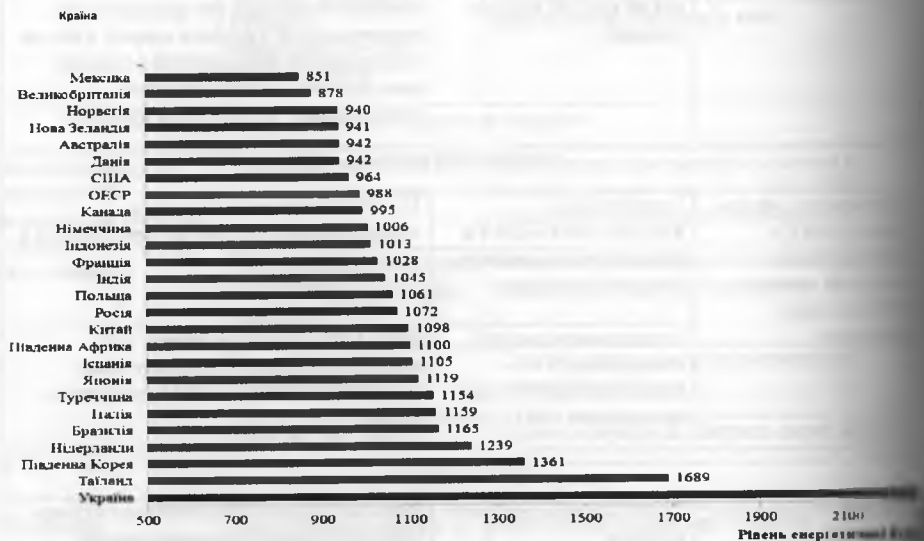


Рис. 1. Рейтинг країн за міжнародним індексом ризиків енергетичної безпеки [2]

Серед основних причин, як зазначає Інститут енергії 21 століття США, високих ризиків енергетичної безпеки в Україні є такі [2]:

- 1) недостатність видобутку будь-якого з глобально значимих видів ПЕР для задоволення внутрішніх потреб національного господарства;
- 2) високі імпортні ризики за всіма видами ПЕР, окрім вугілля, порівняно із їх середніми значеннями в країнах ОЕСР;
- 3) високі витрати на закупівлю імпортного пального, що обумовлюють значене навантаження на ВВП;
- 4) висока інтенсивність енергоспоживання та інтенсивність викидів двоокису вуглецю, що визначається як найслабше місце в енергетичній безпеці

Україні.

Єдиною позитивною складовою в енергетичній безпеці України, на думку міжнародного інституту, є велика диверсифікація джерел виробництва електроенергії.

Дослідженню питань енергетичної безпеки різних країн приділяє увагу й Світовий банк, який запропонував проводити кластеризацію країн згідно із наступними показниками [3]:

- 1) ВВП на душу населення;
- 2) рівень споживання енергії на душу населення;
- 3) тенденція змін в енергомісткості ВВП;
- 4) темпи зростання попиту на енергоресурси всередині країни до середньосвітових темпів росту попиту на енергоресурси;
- 5) забезпеченість населення електроенергією;
- 6) еластичність ВВП за ціною на нафту.

У ході дослідження Світовим банком було виділено 5 груп країн за досліджуваними показниками: промислові країни-нетто імпортери енергоносіїв, найкрупніші країни-експортери вуглеводневої сировини, найкрупніші ринки, що розвиваються, із швидко зростаючим попитом на енергоресурси, країни-нетто-імпортери енергоносіїв із середнім рівнем доходів, країни-нетто-імпортери енергоносіїв із низьким рівнем доходів. Для кожної з цих груп організацією пропонується пріоритетні заходи щодо зміцнення енергетичної безпеки.

Власний методичний підхід до оцінки енергетичної безпеки має Інститут економічних досліджень країн Азії (ІЕДА), згідно якого передбачається оцінка 16 локальних індикаторів енергетичної безпеки (табл. 3).

Таблиця 1

## Локальні індикатори енергетичної безпеки за ІЕДА (складено за [4])

Складова енергетичної безпеки	Критерій оцінки	Локальний індикатор енергетичної безпеки
Розробка внутрішніх енергоресурсів	Самодостатність	Коефіцієнт самодостатності загальної первинної енергопропозиції (включаючи атомну енергію) Коефіцієнт співвідношення запасів до виробництва енергоресурсів Коефіцієнт співвідношення запасів до споживання енергоресурсів
Придбання іноземних ресурсів	Диверсифікація джерел імпорту енергоресурсів за країнами	Диверсифікація джерел імпорту енергоресурсів за країнами (за видами енергоресурсів)
	Диверсифікація джерел енергії Залежність від Близького Сходу	Диверсифікація джерел загальної первинної енергопропозиції чи джерел виробництва електроенергії Енергозалежність від Близького Сходу за нафтою та газом
Забезпечення надійності внутрішнього ланцюга поставок	Надійність енергопостачань	Резервний запас генеруючих потужностей Частота / тривалість відключень від постачань електроенергії
	Розбудова інфраструктури енергопостачань	Коефіцієнт доступу до комерційної енергії
Управління попитом	Енергетична ефективність	Енергомісткість ВВП за загальною первинною енергопропозицією Енергомісткість ВВП за загальною кінцевою енергопропозицією
Готовність до збоїв в енергопостачанні	Стратегічні запаси	Кількість днів, на які вистачить запасів нафти в наземних бункерах
Екологічна стійкість	Вуглецемісткість споживання	Вуглецемісткість енергоспоживання за загальною первинною енергопропозицією Вуглецемісткість паливоспоживання Вуглецемісткість ВВП Викиди двоокису вуглецю на душу населення

ІЕДА, також як і МЕА, не передбачає зведену оцінку енергетичної безпеки країн, а лише усереднення локальних індикаторів за країнами-членами та порівняння цих значень з розвинутою групою країн, наприклад з групою країн ОЕСР. До того ж слабким місцем в зазначеній методиці є відсутність

локальних індикаторів надійності транспортної інфраструктури для енергопостачань.

Слід зазначити, що більшість західних методик [1, 2, 4] при дослідженні енергетичної безпеки в якості індикаторів пропонують визначати диверсифікованість енергопостачань. Зазначений індикатор пропонується визначати за індексом Херфіндаля-Хіршмана, що використовується при монопольному регулюванні економіки для оцінки ступеня концентрації підприємств в галузі та обчислюється як сума квадратів часток акторів ринку за формулою [5]:

$$HHI = \sum_{i=1}^n Y_i^2, \quad (1)$$

де

HHI — індекс Херфіндаля-Хіршмана;

$Y_i$  — частка ринку, що належить  $i$ -ому підприємстві;

$n$  — кількість підприємств на ринку.

Цей індекс приймає значення від 0 до 10. Якщо значення показника перевищує в межах від 0 до 1, то ринок є низькоконцентрованим, якщо ж від 1 до 2, то має місце помірна концентрація. При наближенні показника до 10 - ринок вважається висококонцентрованим [6].

В рамках дослідження енергетичної безпеки цей індекс використовується для оцінки диверсифікованості імпорту та внутрішнього виробництва [1], диверсифікованості світового виробництва та світових запасів [2] за різними видами ПЕР.

З метою можливості порівняння країн за рівнем енергетичної безпеки в економічними вченими запропонована спрощена оцінка енергетичної безпеки на основі широкодоступної інформації, яка складається із наступних складових [7]:

1) індексу розвитку людського потенціалу, що за методикою ООН визначається з наступних складових: очікувана тривалість життя при народженні, рівень грамотності дорослого населення, загальний показник осіб, які поступили в навчальні заклади, та ВВП на душу населення;

2) індекс ефективності функціонування систем енергозабезпечення,

що визначається за рівнем витрат різних видів первинної енергії на її видобуток, перетворення, транспортування та споживання. Розраховується за даними паливно-енергетичного балансу як співвідношення кінцевого споживання енергії до загальної первинної енергопропозиції;

3) індекс самозабезпеченості енергією, що розраховується як співвідношення обсягів енергії місцевого виробництва до загальної первинної енергопропозиції.

Зазначена методика дозволила вченим здійснити ранжування великої сукупності країн (з-поміж 131-ої країни світу Україна посіла 54-е місце) за інтегральним рівнем енергетичної безпеки. Однак, в цьому дослідженні, вважається, що такий спрощений підхід не може сприяти виявленню загроз енергетичній безпеці, а отже й слугувати основою для розробки рекомендацій щодо її зміцнення.

Корисним є досвід сусідніх країн щодо оцінки рівня національної енергетичної безпеки: Росії, Білорусі та Молдови. У методичному плані дослідження енергетичної безпеки на пострадянському просторі містить ряд спільних ключових етапів [8]:

- 1) аналіз загального стану паливно-енергетичного комплексу;
- 2) формування системи основних показників (індикаторів), що в найбільшій мірі характеризують стан в галузі та можуть слугувати чинниками виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз;
- 3) аналіз та систематизація за визначальними признаками та ступенем загроз енергетичній безпеці;
- 4) визначення порогових величин (індикаторів), перевищення якими призводить до виникнення негативних, руйнівних явищ в економіці та суспільстві;
- 5) розрахунок фактичних значень індикаторів енергетичної безпеки та їх співставлення із пороговими величинами;
- 6) визначення інтегрального рівня енергетичної безпеки;
- 7) формування рекомендацій та заходів щодо запобігання загрозам та поліпшення показників енергетичної безпеки.

Визначений рівень енергетичної безпеки досягається за умови, якщо весь комплекс індикаторів знаходиться в межах допустимих границь своїх номінальних значень.

Таблиця 4

**Індикатори енергетичної безпеки за Інститутом систем енергетики ім. Л.О. Мелентьєва СВ РАН [9]**

Сфера моніторингу	Об'єкт моніторингу	Індикатор
Використання та технології паливно-енергетичного комплексу	Знос фондів	Середній фізичний знос основних виробничих фондів за галузями паливно-енергетичного комплексу, %
Енергетичний баланс	Диверсифікація енергопостачання	Частка домінуючого виду палива в структурі споживання котельно-пічного палива в країні, %
	Дефіцити та обмеження	Відношення обсягу недопоставок паливно-енергетичних ресурсів споживачам в середині країни до сумарного їх споживання, %
Резерви та запаси	Забезпеченість видобутку	Відношення щорічного приросту промислових запасів первинних паливно-енергетичних ресурсів до обсягів їх видобутку, %
	Резерви виробництва	Відношення фактичного перевищення виробничих потужностей з виробництва та постачання відповідних паливно-енергетичних ресурсів до попиту на них (включаючи експорт), %
	Запаси палива	Відношення сумарних запасів котельно-пічного палива на складах усіх категорій на початок опалювального періоду до річного споживання, %
Економіка та фінанси	Енергомісткість	Відносне скорочення (зростання) питомої енергомісткості ВВП, %
	Інвестиції в енергетику	Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів паливно-енергетичного комплексу, %
	Поставки для енергетики	Динаміка змін коефіцієнта імпортозалежності від паливно-енергетичних ресурсів за галузями, %

Питаннями виділення найбільш значущих індикаторів енергетичної безпеки країни з численного складу показників, що характеризують різні

процеси енерговикористання займаються також вчені Інституту систем енергетики ім. Л.О. Мелентьєва СВ РАН, які запропонували власну методичну оцінку енергетичної безпеки для Російської Федерації [9]. У табл. 4 наведено склад найважливіших індикаторів енергетичної безпеки Росії, що виділені експертами цього інституту.

Згідно з представленою методикою індикатори енергетичної безпеки підрозділяються за якісними характеристиками [9]:

- 1) нормальний стан, що кращий за пороговий рівень;
- 2) передкризовий, як поріг між прийнятним (нормальним) і передкризовим станом енергетики в аспекті, що описується для цього індикатора;
- 3) кризовий, як поріг між передкризовим і кризовим (надзвичайним, неприйнятним) станами.

Порогові значення та питома вага окремих індикаторів для проведення узагальненої оцінки енергетичної безпеки пропонується встановлювати експертним шляхом.

Загалом, представлена методика оцінки енергетичної безпеки Інститутом систем енергетики ім. Л.О. Мелентьєва СВ РАН є більш орієнтована на оцінку ефективності функціонування паливно-енергетичного комплексу енергобезпечених стран. Порівняно із методиками МЕА, ЕІДА та США в ній майже нівелюється оцінка самодостатності за ПЕР та оцінка надійності забезпечення дефіцитного попиту за рахунок імпорту.

Власний склад індикаторів енергетичної безпеки розроблений в Молдові [9]. Представлена методика націлена здебільшого на вирішення однієї з ключових проблем республіки — забезпечення якісною кінцевою енергією (тепловою та електричною), з позиції цього автори методики пропонують визначати рівень енергетичної безпеки за 8 блоками, як представлено у табл. 5.

Як можна відзначити, зазначеною методикою майже повністю нехтується захищеність від загроз в газовій, нафтовій та інших сферах енергокористування.

У Білорусії у 2007 р. затверджена Концепція енергетичної безпеки [10], яка передбачає 12 індикаторів енергетичної безпеки, від яких залежить її рівень вартості. У табл. 6 представлено перелік цих індикаторів, а також їх порогові значення для нормального та порогових станів.

Таблиця 5

**Індикатори енергетичної безпеки за Інститутом енергетики Республіки Молдова [8]**

Блок індикаторів енергетичної безпеки	Індикатори енергетичної безпеки
Рівень забезпечення	— Споживання палива на душу населення — Частка домінуючого палива в сумарній кількості палива
Виробництво електроенергії та теплоенергії	— Виробництво електроенергії на душу населення — Виробництво теплоенергії на душу населення — Частка власних джерел у покритті балансу — Частка ГЕС від загальної встановленої потужності — Частка блок-станцій від загальної встановленої потужності — Частка потужності найбільш крупної електростанції від загальної встановленої потужності — Рівень резервів встановленої потужності
Надійшли та розподіл електроенергії	— Рівень зносу підстанцій — Рівень зносу вимикачів — Рівень зносу трансформаторів
Вироби електроенергії	— Рівень резерву за міжсистемними зв'язками — Рівень резерву в енергосистемі — Імпорт електроенергії на одиницю спожитої електроенергії
Екологічний блок	— Рівень викидів двоокису вуглецю на 1 тис. т ум.п. — Рівень викидів двоокису вуглецю на душу населення



Продовження таблиці 6

Споживання	— Споживання електроенергії на душу населення
	— Споживання теплоенергії на душу населення
	— Співвідношення вартості паливно-енергетичних ресурсів до середньодушового доходу населення
Управління та фінанси паливно-енергетичного комплексу	— Рівень дебіторської заборгованості споживачів до вартості спожитих енергоресурсів
	— Рівень дебіторської заборгованості між підприємства паливно-енергетичного комплексу
	— Рівень сумарної дебіторської заборгованості по відношенню до вартості спожитих енергоресурсів
	— Рівень сумарної кредиторської заборгованості по відношенню до вартості спожитих енергоресурсів

Таблиця 6

**Індикатори енергетичної безпеки та їх порогові значення згідно  
Концепції енергетичної безпеки Республіки Білорусь [10]**

Індикатор	Порогове значення	
	Нормальний стан	Кризовий стан
Частка власних енергоресурсів в балансі котельно-пічного палива держави, %	30	15
Частка можливого власного виробництва в загальному обсязі споживання електричної енергії, %	100	85
Частка споживання моторного палива, що забезпечується за рахунок видобутку нафти в країні, %	35	15
Частка домінуючого енергоресурсу (газу) у виробництві теплової та електричної енергії, %	65	90
Частка домінуючого енергоресурсу (газу) у споживанні котельно-пічного палива, %	50	90
Частка домінуючого постачальника енергоресурсів в споживанні валових паливно-енергетичних ресурсів, %	65	85

Частка теплових електростанцій, що здатні працювати на двоох / різних власномозамінних видах палива, %	85	50
Виснаженість запасами котельно-пічного палива (за газом і вугіллям), доби	90	30
Відношення сумарної встановленої потужності електростанцій до максимального навантаження в енергосистемі, %	120	95
Відношення обсягу інвестицій у підприємства паливно-енергетичного до вартості їх основних виробничих фондів, %	6,0	4,0
Енергоємність ВВП, кг ум.п. / дол. США ВВП за паритетом купівельної спроможності	0,35	0,50
Відсоток основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, %	45	75

Аналогічний сусіднім країнам підхід впровадила в практику й Україна, визначаючи рівень енергетичної безпеки у складі загальної оцінки економічної безпеки держави. Так, на загальнонаціональному рівні Міністерством економіки України в 2007 р. [11] затверджена Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, яка передбачає оцінку енергетичної безпеки за допомогою суми 10 індикаторів, перелік яких та їх порогові значення представлені у табл. 7.

Таблиця 7

**Індикатори енергетичної безпеки та їх порогові значення згідно  
Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [11]**

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
Енергоемність ВВП, кг умовного палива/грн.	0,2-0,5
Ступінь забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, %	не менше 100
Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, %	не менше 50
Частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні паливно-енергетичних ресурсів, %	не більше 30
Знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, %	не більше 50
Відношення інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу до ВВП, %	3-4
Завантаження транзитних частин нафто- та газотранспортних систем:	
транзит нафти, млн. тонн	56-65
транзит газу, млрд. м <sup>3</sup>	не менше 175
Обсяг видобутку вугілля, млн. тонн	70-100
Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) в загальному його обсязі, %	не більше 30

Діюча на цей момент методика оцінки економічної безпеки були запроваджена ще у 2007 р. та до цього часу не переглядалася, хоча Управлінням макроекономічного прогнозування Мінекономрозвитку України зазначається про необхідність перегляду системи індикаторів та їх порогових значень не рідше ніж один раз на два роки у зв'язку зі змінами в національній і світовій економіці.

Отже, як вважається, представлена у національній методиці сукупність індикаторів не повною мірою характеризує процеси забезпечення та споживання ПЕР, а узагальнення більшості показників не дозволяє виявити та констатувати реальні загрози енергетичній безпеці. До того ж закріплення постійних порогових значень та питомої ваги окремих індикаторів не дає змогу здійснювати компетентну оцінку рівня енергетичної безпеки в динаміці, оскільки еталони (порогові) значення постійно змінюються під впливом зовнішніх чинників, а самі індикатори з часом втрачають (або навпаки набувають) свою питому вагу.

Серед інших надбань щодо дослідження стану енергетичної безпеки в Україні слід відмітити вагомий внесок у розвиток методичних положень, що зробили науковці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України: В. Бараннік, М. Земляний, А. Дорошкевич, А. Шевцов, А. Сменковський, – які вбачають необхідним поділити показники енергетичної безпеки за функціональними ознаками на економічні, технічні та екологічні та екологічні. Вченими пропонується оцінювати інтегральний рівень енергетичної безпеки за 34 індикаторами [12]. В цьому дослідженні не використовуються зазначені підходи, проте припускається неможливість достійно обґрунтовано оцінити сучасний стан та визначити сильних та слабких сторін енергетичної безпеки національного господарства, а також виявити її можливості та загрози, виходячи із результатів оцінки за вищезгаданими підходами та спираючись на інформацію, яка підтримується суб'єктами господарювання в національній статистиці. Найбільші труднощів в оцінці викликають такі індикатори як частка ТЕС спроможних працювати на різних та більше видах палива; коефіцієнт корисної дії енергогенеруючих потужностей, непродуктивні втрати при перетворенні, розподіленні та передачі енергії, частка установ соціальної сфери, забезпечених менше ніж двома джерелами енергозабезпечення та ін.

**Висновки.** Зважаючи на вищепроведене узагальнення різних національних методичних підходів до оцінки енергетичної безпеки, можна ствердити, що не існує усталеної думки щодо складу її індикаторів. Кожною країною або організацією розробляється власний перелік індикаторів, що має на меті дослідження власних специфічних аспектів та проблем енергетичної безпеки з фокусуванням на найбільш вразливій складовій. Тому вважається необхідним для України виробити свій власний методичний підхід, який буде характеризувати ризики її енергетичної безпеки за найбільш слабкими місцями. Доцільним вважається методичний підхід до оцінки сучасного рівня енергетичної безпеки України за її детермінантами. Зокрема подальшим напрямком досліджень автора є розробка методичного підходу до оцінки енергетичної безпеки в газовій сфері енергокористування, що дасть можливість

визначити її сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, а також перспективні напрями зміцнення поточного рівня.

## Література

1. Measuring Short-Term Energy Security [Електронний ресурс] / International Energy Agency. - Режим доступу : <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Moses.pdf>.
2. International Index of Energy Security Risks: Assessment Risks in A Global Energy Market [Електронний ресурс] / Institute for 21st Century Energy // U.S. Chamber of Commerce. - Режим доступу : <http://www.energyxxi.org/sites/default/files/InternationalIndex2012.pdf>.
3. Вопросы энергетической безопасности [Электронный ресурс] / Группа Всемирного банка. - Москва-Вашингтон, 2005. - 26 с. - Режим доступа : [http://esco-ecosys.narod.ru/2008\\_3/art56.pdf](http://esco-ecosys.narod.ru/2008_3/art56.pdf).
4. Developing an Energy Security Index Development of an Energy Security Index and an Assessment of Energy Security for East Asian Countries [Електронний ресурс] / Quantitative Assessment of Energy Security Working Group. - ERIA Research Project Report. - Jakarta: ERIA. 2011, - Pp.7-47. - Режим доступу : <http://www.eria.org/Chapter%202.%20Developing%20and%20Energy%20Security%20Index.pdf>
5. Herfindahl–Hirschman Index Calculator [Електронний ресурс] / A. Chin // University of North Carolina School Law. - Режим доступу : <http://www.unclaw.com/chin/teaching/antitrust/herfindahl.htm>.
6. Индекс Херфиндаля [Электронный ресурс] / Википедия. - Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%A5%D0%B5%D1%80%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D0%BB%D1%8F>
7. Васиков А. Р. Упрощенная оценка уровня энергетической безопасности на базе широкодоступной информации [Электронный ресурс] / А. Р. Васиков, Т. П. Салихов, З.Н. Гараев // Энергетические связи между Россией и Восточной Азией: стратегия развития в XIX веке. - 2010. - Режим доступа :

<http://www.sei.irk.ru/symp2010/papers/RUS/S6-12r.pdf>.

8. Дука Г. Г. Аспекты проблемы энергетической безопасности Республики Молдова [Электронный ресурс] / Г. Г. Дука, В. М. Постолатий, В. В. Быкова // *Problemele Energeticii Regionale*. - № 1. - 2005. - Режим доступа: <http://www.clima.md/files/EficientaEnergetica/Publicatii/RO/Problemele%20Energeticii%20Regionale%20nr%201%202005%20Duca%20et%20al.pdf>.

9. Воропай Н. И. Энергетическая безопасность: сущность, основные проблемы, методы и результаты исследований [Электронный ресурс] / Н. И. Воропай, С. М. Сендеров // Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса. - М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2011. - 91 с. - Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=seminar/energo/z119/>

10. Михалевич А.А. Анализ концепции энергетической безопасности республики Беларусь и предложения на будущее [Электронный ресурс] / А. А. Михалевич // XVII Белорусский энергетический экологический форум. - Минск, 2012. - Режим доступа: [http://www.tc.by/download\\_files/energy\\_2012/mihalevich.ppt](http://www.tc.by/download_files/energy_2012/mihalevich.ppt).

11. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. - Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738).

12. Сменковський А. Ю. Концептуальні підходи до вдосконалення системи забезпечення енергетичної безпеки України / А. Ю. Сменковський // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. - Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/public/File/2011\\_table/1219\\_dop.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1219_dop.pdf).

### Концептуальні засади реформування бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів

*Обґрунтовано пропозиції щодо реформування бюджетного механізму соціально – економічного розвитку регіонів в Україні з метою підвищення ефективності його функціонування. Акцентовано увагу на зміні концептуальних підходів до більш широкого використання спеціальних інструментів бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів.*

*Suggestions for reforming the budget mechanism of socio-economic development of Ukraine in order to improve its efficiency. Attention is given to conceptual change approaches to broader use of special tools budgetary mechanism of socio-economic development.*

**Ключові слова:** бюджетний механізм, податок, ставки оподаткування.

**Вступ.** Економічний розвиток українських регіонів у 2010-2012 рр. свідчує про поступове відновлення позитивних тенденцій, що проявляється, зокрема, у зростанні показників валового регіонального продукту у більшості регіонів. Поряд з цим залишаються невирішеними окремі проблеми регіонального розвитку, що пов'язані, в першу чергу, із значною асиметрією соціально-економічного розвитку регіонів, неспроможністю територіальних громад акумулювати належний обсяг надходжень до регіональних бюджетів, а також відсутністю передумов для переведення регіональних економік на модель інноваційного розвитку, що забезпечуватиме якісні структурні трансформації відповідно до проголошених пріоритетів.

У вирішенні зазначених проблем вагому роль безперечно відіграє ефективність функціонування бюджетного механізму загалом та його важливої складової – бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів.

Завдання щодо організації процесу реформування бюджетної системи та її структурних елементів в будь-якій державі є доволі складним, оскільки зачіпає економічні інтереси багатьох суб'єктів відповідних правовідносин (держави, місцевих громад, платників податків, громадян), а також значимо впливає на здатність держави виконувати взяті на себе зобов'язання. Бюджетний процес, в тому числі на місцевому рівні, є одним із ключових в системі загального державного управління, а тому реформування механізмів бюджетного управління завжди здійснюється в умовах підвищеної суспільної уваги. Розробка відповідних пропозицій має проходити з урахуванням позицій основних політичних сил, впливових громадських організацій, з урахуванням висновків експертного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню бюджетного механізму як інструменту соціально – економічного розвитку регіонів в Україні присвячені праці багатьох науковців, зокрема В. Дем'янишина, М. Деркача, І. Луніної, К. Павлюк, І. Чугунова та інших. Ці та інші науковці глибоко досліджують як бюджетний механізм загалом, так і його окремі складові.

Проте, на сьогоднішній день роль бюджету у підтримці стійкого соціально-економічного розвитку держави та її регіонів зведено до мінімуму. Більшість інструментів бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів використовуються досить обмежено, що негативно впливає на процвітання цих регіонів. Складність вирішення вказаних завдань доповнюється неоднозначними наслідками економічної кризи, яка проявляється зокрема у погіршенні фінансових результатів переважної більшості економічних агентів. Недостатнє вивчення даної проблематики визначає її актуалізує тему статті.

**Мета і завдання статті.** Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо реформування бюджетного механізму соціально – економічного розвитку регіонів в Україні з метою підвищення ефективності його функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день місцеві бюджети в переважній більшості є дотаційними, а тому місцеві громади не спроможні без підтримки держави виконувати покладені на них функції. На початку 1990-х рр. кількість дотаційних регіонів в Україні не перевищувала 13, на початку 2000-х рр. ця кількість зросла до 20, а нині дотаційними фактично є усі регіони, окрім міста Києва [1]. З одного боку, таке становище пояснюється недосконалістю механізму міжбюджетних трансфертів. З іншого боку, це є наслідком слабкості економічного потенціалу самих територій, невміння регіональних еліт акумулювати наявні ресурси для підтримки легальної економічної діяльності, відсутності сучасних технологій управління бюджетом на місцевому рівні та недосконалості функціонування бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів.

Підтримка належної результативності розподілу фінансових ресурсів у бюджетній системі України потребує вирішення завдання щодо визначення пропорцій перерозподілу дохідних джерел та зобов'язань між державним та місцевими бюджетами. Зауважимо, що територіальні органи бюджетного управління адмініструють бюджетний процес на рівні певної території і їх рішення значною мірою залежать від позиції центральних органів виконавчої влади. З метою удосконалення бюджетної політики, в тому числі щодо посилення позитивного впливу бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів, необхідно поступово розширювати економічну самостійність територіальних органів влади, з одночасним посиленням відповідальності вказаних органів та їхніх керівників за результати ухвалених рішень.

Одним із основних шляхів розширення економічних повноважень регіональних органів влади є розширення списку місцевих податків та зборів, які мають одночасне фіскальне значення та певний регуляторний потенціал і які ми відносимо до спеціальних інструментів бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів. Вказана робота може проводитися у двох напрямках: по-перше, запровадження нових економічно обґрунтованих місцевих податків та зборів (приміром, податок на комерційну нерухомість,

місцевий комунальний податок тощо), а також “передача” пенсії загальнодержавних податків в управління місцевим органам. До цього варто нагадати, що в Україні місцеві податки та збори за результатами бюджетного процесу у 2003-2012 рр. забезпечували від 1,3 до 2,4% дохідної частини, в той час як в країнах ЄС цей показник досягає 20-30%.

За оцінками провідних науковців, наразі головним резервом збільшення доходів місцевих бюджетів України є податок на нерухомість, стягнення якого має відповідати принципу еквівалентності, тобто він повинен сплачуватися максимальною кількістю жителів і підприємств адміністративних територіальних одиниць та за місцем розташування об’єктів оподаткування [2]. Зазначений податок, за умови його ефективного адміністрування, має зменшити негативні наслідки таких явищ, як завеликий обсяг тіньових доходів, а також отримання доходів з джерелом їхнього походження поза межами України (з яких не сплачено податок). Справедливість вказаного підтверджує і аналіз співвідношень між податковим навантаженням на доходи населення та обсягами інвестицій у житлову нерухомість. Приміром, у Закарпатській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Тернопільській областях рівень інвестицій у житло протягом 2006-2009 рр. перевищував 120% середнього по країні обсягу, при цьому надходження податку з доходів фізичних осіб у вказаних областях становили менш як 68% середнього по країні рівня [3, с. 10]. За таких умов використання податку на нерухомість повинно б підвищити справедливості оподаткування та уможливити подальший розвиток ефективних бюджетних механізмів підтримки соціально-економічного розвитку регіонів.

Слід зазначити, що нині податок на нерухомість є традиційним податком майже для 130 країн світу. Так, наприклад у Нідерландах він забезпечує до 95% надходжень до місцевих бюджетів, у Канаді – 81%, у Франції – 52%, а у США – від 10% до 70%. За даними Світового Банку, податок на нерухомість у країн з економікою, що розвивається, становить від 40% до 80% платежів до місцевих бюджетів [4].

Вважаємо, що чинний в Україні, порядок адміністрування даного податку потребує удосконалення, зокрема в частині розширення об’єкта оподаткування. Нинішчас, необхідність залучення більшої кількості платників (причому не лише з фіскальною метою, а й задля справедливого розподілу податкового тягаря) зумовлює потребу перекриття каналів легального уникнення податку на нерухомість. Одним із таких є можливість переведення житлової нерухомості у комерційну та промислову. Виходом із ситуації є лише безумовне розповсюдження податку, в тому числі на об’єкти комерційного, промислового, офісного та іншого призначення, яке належить і фізичним, і юридичним особам.

На нашу думку, віднесення до об’єктів оподаткування податком на нерухомість площу нежитлової нерухомості дозволить суттєво поповнити місцеві бюджети.

Що стосується житлової нерухомості, то при знятті усіх пільг і при встановленні ставки оподаткування на рівні 0,5% мінімальної заробітної плати на початок року (середня діючої) кожен регіон отримав би додатково від 47,9 млн грн. (м. Севастополь) до 584,7 млн грн (Донецька область), що збільшило б обсяги надходження до місцевих бюджетів України на 6275,3 млн грн (в середньому на 6,2%) (рис.1).

Повертаючись до означеного вище принципу еквівалентності, зазначимо, що максимальне охоплення платників і об’єктів даним податком можливе за умови його сплати не виходячи з площі нерухомості, а враховуючи вартість будівлі (квартири) чи її частки. Адже в Україні розповсюдженими є випадки проживання у великих квартирах одиноких і малосімейних громадян, а підхід, який звільняється до певної площі основне місце проживання за таких обставин стимулює сім’ї з дітьми. При цьому має бути встановлено неоподатковуваний мінімум на кожного члена сім’ї, що дозволить дотриматися справедливості у нерозподільних стосунках і стимулювати сім’ї з дітьми. Він повинен варіюватися по місцевостях, адже вартість об’єктів залежить від їх розміщення.

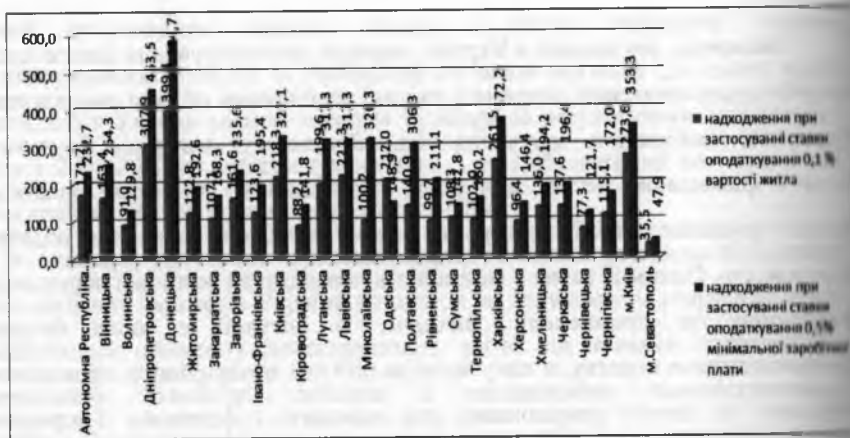


Рис. 1. Порівняння обсягу можливих надходжень податку на нерухомість по регіонах при застосуванні різних ставок оподаткування

• побудовано автором на основі власних розрахунків

З рис. 1 видно, що за розрахунками авторів, при оподаткуванні житлової нерухомості виходячи з вартості квартири чи її частки місцеві бюджети додатково отримують від 35,5 млн. грн. (м. Севастополь) до 399,4 млн. грн. (Донецька область), що збільшило б власні надходження до місцевих бюджетів України на 4303,9 млн. грн. при умові відсутності пільг. Для розрахунку ми використали опосередковану вартість спорудження житла за регіонами України, затверджену наказом Міністерства регіонального розвитку та будівництва України [5]. Розрахунок можливих надходжень, звичайно, не є повним, оскільки інформація про комерційну нерухомість не є доступною.

При порівнянні можливих надходжень податку на нерухомість за умови його справляння за запропонованими варіантами спостерігаємо більший обсяг надходжень до місцевих бюджетів при застосуванні ставки оподаткування 0,1 % мінімальної заробітної плати, встановленої на початок року.

Крім того, для впровадження оподаткування нерухомості, виходячи з вартості житла, необхідне не тільки проведення всезагальної інвентаризації будівель і споруд, а й розроблення механізму періодичної індексації їх вартості. Останній необхідний для уникнення ситуації, що склалася в Україні з

справлянням плати за землю, коли фактично з плином часу об'єкти оподаткування виявилися недооціненими.

Таким чином, більш простішим в адмініструванні буде порядок оподаткування житлової нерухомості, який є близьким до затвердженого Податковим кодексом України. Відмінністю є скасування пільг. Ми звичайно підтримуємо науковців, які вважають, що при оподаткуванні житлової нерухомості слід враховувати принцип соціальної справедливості в рамках отримання якого можуть бути надані відповідні пільги. Однак ці пільги повинні бути однаковими для всіх громадян України. Зокрема, доцільним було б зменшення бази оподаткування на 13,65 кв. м (рівень забезпечення житловою площею, встановлений чинним законодавством) на кожну особу за місцем її реєстрації. Зазначене дозволить уникнути зловживань та маніпуляцій щодо уникнення сплати податку на нерухомість.

Щодо запровадження нових місцевих податків та зборів, то, доцільно, на нашу думку, використати досвід Франції щодо запровадження податку на невикористані ділянки. Пропонуємо даний податок справляти з ділянок, які призначені під забудову, однак забудова не проводиться. У даному випадку базисом оподаткування може бути кадастрова вартість земельної ділянки. Крім того, введення такого податку дозволить знизити спекуляції довкола земельних ділянок, відведених під забудову. Крім того введення зазначених вище податків дозволить підсилити дію такого спеціального інструменту бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів як місцеві податки та збори.

Для підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів необхідно вирішити проблему оптимізації раціонального управління горизонтальними потоками фінансових ресурсів між бюджетами різного рівня та іншими "квазіпублічними інститутами" (фонди соціального страхування, окремі державні корпорації тощо). Ця проблема безпосередньо впливає на стан бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів, оскільки формує дефіцитність

коштів, що могли б спрямовуватися на фінансування інвестиційних потреб регіонів. Так, наприклад, покриття дефіциту Пенсійного фонду за рахунок коштів Державного бюджету України та позичок на покриття касових розривів склало у 2010 р. – 38,8 млрд. грн., у 2011 р. – 30,1 млрд. грн, у 2012 р. – 27,2 млрд. грн.

При умові використання цих коштів на розвиток регіонів, використовуючи для розподілу критерій кількості мешканців регіони могли б додатково отримати від 256,3 млн. грн. (м. Севастополь) до 3008,9 млн. грн. (Донецька область) у 2010 р.; від 147,7 млн. грн. до 1719,3 млн. грн. у 2011 р. та від 125,3 млн. грн. до 1446,9 млн. грн. у 2012 р. Вважаємо, що спрямування зазначених коштів на інвестиційні потреби регіонів дозволило б частково вирішити проблеми зайнятості регіонів, що в свою чергу збільшило б фонд заробітної плати і відповідні відрахування єдиного соціального внеску, основна частка якого надходить до Пенсійного фонду України.

Отже, нинішня модель бюджетного механізму фактично формує широкі можливості для цільової переорієнтації бюджетних потоків (як правовими, так і не правовими методами).

Позитивний вплив бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів на добробут населення знижується через значні обмеження навіть оперативної самостійності місцевих фінансових органів в частині адміністрування місцевими бюджетними ресурсами. Зокрема, в цьому аспекті гострою залишається проблема виникнення та усунення тимчасових касових розривів місцевих бюджетів. Для фінансування касових розривів місцевих бюджетів використовуються такі фінансові інструменти: оборотний залишок бюджетних коштів (частина залишку коштів загального фонду відповідного бюджету, яка утворюється для покриття тимчасових касових розривів) та позики місцевим бюджетам (кошти фінансових установ та єдиного казначейського рахунку). Оборотний залишок бюджетних коштів відповідно до законодавства встановлюється у розмірі, що не перевищує 2% планових видатків загального фонду бюджету, однак, згідно позиції фінансистів [6, с.75]

цей ліміт є доволі низьким та сприяє формуванню на рахунках місцевих бюджетів коштів, достатніх для покриття тимчасових касових розривів. Вважаючи на досвід розвинутих країн, необхідно збільшити цей ліміт хоча б до 4-5%, спростити процедуру отримання безвідсоткових позик для фінансування тимчасових касових розривів (в тому числі на основі домовленостей, досягнутих в процесі публічно-приватного партнерства), а також полегшити доступ місцевих фінансових органів до тимчасово вільних фінансових ресурсів, що акумулюються на єдиному казначейському рахунку.

Незважаючи на підсилення дохідної бази місцевих бюджетів, особливо в частині доходів для забезпечення самоврядних функцій та бюджету розвитку, а також розширення прав на здійснення місцевих запозичень, проблема забезпечення регіонів достатнім обсягом фінансових ресурсів залишається надзвичайно актуальною. Вважаємо, що для її вирішення необхідно розвивати не пряме дотування державою територій, а здійснювати заходи задля створення сприятливого інвестиційного клімату на цих територіях.

З цією метою вважаємо за доцільне розробити пакет законодавчих пропозицій з метою внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України та інших нормативно-правових актів в частині:

- внесення змін до статей 29, 69 та 71 Бюджетного кодексу України, включивши до складу доходів місцевих бюджетів частину надходжень від рентної плати за нафту, природний газ та газовий конденсат, що видобувається в Україні та частини податку на прибуток підприємств (крім податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності) відповідно до додаткових ставок такого податку з наданням права Верховній Раді Автономної Республіки Крим, обласним, районним та міським (міст Києва та Севастополя, міст республіканського та обласного значення) радам їх встановлювати у законодавчо визначених розмірах;

- розширення переліку доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, включивши до їх складу 50 відсотків надходжень адміністративних штрафів за порушення безпеки дорожнього руху,



які, на нашу думку, слід зараховувати до бюджетів місцевого самоврядування, та сплату державного мита, яку зараховувати до районних бюджетів;

- встановлення нормативів відрахування частини закріплених доходів (в першу чергу за рахунок податку на доходи фізичних осіб та плати за землю) до бюджету розвитку місцевого рівня, що створить мотивацію для розробки інвестиційних бізнес-планів на рівні території, а також поживає інвестиційний процес у регіонах з використанням механізмів державно-приватного партнерства;

- удосконалення адміністрування податку на доходи фізичних осіб (податок має вноситися до місцевого бюджету за місцем проживання платника, оскільки саме за рахунок цього бюджету він отримує більшу частину суспільних послуг, в тому числі у сфері освіти, охорони здоров'я, благоустрою та ін.);

- вивчення пропозицій та реалізація положень щодо оподаткування виробничої, комерційної та житлової нерухомості, що на практиці означатиме суттєве розширення майнового оподаткування за рахунок запровадження податку на нерухоме майно; закріплення вказаного податку за місцевими бюджетами різного рівня.

Крім того, з метою збільшення надходжень плати за землю, пропонуємо внести зміни до ст. 289 Податкового кодексу України в частині зміни формули визначення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель, зокрема його визначення проводити як добуток індексів споживчих цін за попередні роки в залежності від дати проведення (перегляду) грошової оцінки землі.

Вважаємо, що розширення джерел надходження до бюджету розвитку було б більш ефективнішим, якби воно відбулося за рахунок, наприклад, перевищення надходжень по загальнодержавних податках та зборах, що справляються на відповідній території або за рахунок відрахування частки податку на прибуток підприємств, а не передачі коштів з одного фонду бюджету до іншого.

Світовий досвід свідчить про те, що формування місцевих бюджетів є ефективним лише в тому випадку, коли основну частину коштів становлять власні надходження. Запропонувавши до бюджету розвитку місцевих бюджетів відрахувати частку податку на прибуток в межах 5 -10 % ми проаналізували вплив збільшення доходів бюджету розвитку на збільшення капітальних інвестицій та ВВП, який складається із ВРП. Проведені нами дослідження показують зв'язку надходжень до бюджету розвитку та обсягу ВВП підтверджують, що між цими показниками існує прямий зв'язок : за економетричними оцінками зростання на 1 млн грн. надходжень до бюджету розвитку призводить до збільшення валового внутрішнього продукту всередньому на 49,3 млн. грн. в наступному році. Про доволі тісний зв'язок між вказаними показниками свідчить коефіцієнт кореляції, який становить 0,857336905. Це підтверджується і на регіональному рівні на прикладі Івано-Франківської області.

Доцільно також розглянути питання щодо структуризації доходів загального фонду місцевих бюджетів. Нині всі доходи місцевих бюджетів, що включаються до загального фонду, є нецільовими, тобто видатки фактично "відокремлені" від доходів. Однак вказана модель формування та виконання бюджету не є властивою для більшості розвинутих країн, в тому числі країн Європи. Зокрема, у багатьох країнах видатки, що спрямовані на виконання мінімальних соціальних стандартів (соціальні трансферти, соціальне страхування) фінансуються виключно за рахунок податків, що отримані з доходів фізичних осіб. Не дивлячись на дискусійність вказаного підходу в умовах нестійкої бюджетної системи, вказана модель, на нашу думку, є доволі раціональною, оскільки дозволяє на практиці реалізувати принцип адресності місцевих фінансів, а також зблизити функціональні напрями бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіону.

**Висновки.** Підсумовуючи вище зазначене, доходимо висновку, що реформування механізму формування місцевих бюджетів має бути гармонізованим із реформуванням адміністративної та податкової систем, а

також окремих сфер діяльності (галузей), що виробляють неринкові соціальні послуги.

Основними завданнями у реформуванні концептуальних засад бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів мають стати ті, що направлені на підвищення ефективності використання його спеціальних інструментів, а саме: місцевих податків та зборів, бюджету розвитку, місцевих запозичень та інших.

Овкзано, що збільшення надходжень місцевих податків та зборів можна досягти за рахунок запровадження нових податків та зборів (місцевого комунального податку, податку на незабудовані земельні ділянки) та зміни порядку адміністрування існуючих. Зокрема, запропоновано концептуальні підходи до зміни оподаткування нерухомості, які полягають у розширенні об'єкта оподаткування та відміні більшості пільг, а також врахуванні вартості нерухомості, в тому числі і комерційної.

Розроблено пакет пропозицій з метою внесення змін до змін до Бюджетного та Податкового кодексів України та інших нормативно-правових актів щодо включення до складу доходів місцевих бюджетів частини надходжень від загальнодержавних податків та зборів (рентної плати за нафту, природний газ та газовий конденсат, що видобувається в Україні та частини податку на прибуток підприємств), розширення переліку доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (50 відсотків надходжень адміністративних штрафів за порушення безпеки дорожнього руху), встановлення нормативів відрахування частини закріплених доходів (податку на доходи фізичних осіб та плати за землю) до бюджету розвитку місцевого рівня, удосконалення адміністрування податку на доходи фізичних осіб та зміни формули визначення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель.

## Література

1. Щодо шляхів забезпечення оптимального розподілу фінансових ресурсів в бюджетній системі України : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – К: Інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – 2013. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/345/>
2. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів [монографія] / І.О.Луніна, О.П.Кириленко, А.В.Лучка та ін. / за ред. д.е.н. І.О.Луніної. – К.: Наукова думка, 2010. – 320 с.
3. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О.Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3-12.
4. Попадюк Н. Податок на нерухомість: реалії та перспективи / Н. Попадюк // Юридичний журнал. – 2007. – № 12. – С. 84–86.
5. Про показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 24 квітня 2008 р. № 185/ Режим доступу: [http://budstandart.ua/read/document\\_body/id/3100436](http://budstandart.ua/read/document_body/id/3100436)
6. Колодій С.Ю. Удосконалення механізмів фінансування тимчасових касових розривів місцевих бюджетів / С.Ю.Колодій, В.Є.Корчинський // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 73-82.

### Стратегія аутсорсингового управління логістичними бізнес-процесами в соціально-економічних системах мережевої економіки

*У роботі досліджено процеси управління логістичними бізнес-процесами в соціально-економічних системах мережевої економіки, запропоновано механізм задля вдосконалення цих процесів, який забезпечить скорочення термінів доставки готової продукції та зменшення витрат на транспортування продукції.*

*The article analyzes the current management concepts in mining industry, offered practical advice on the use of re-engineering to ensure the competitive advantages of mining enterprises.*

**Ключові слова:** соціально-економічні системи, аутсорсинг, інсорсинг, бізнес-процес, мережева економіка.

*Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.* У мережевій економіці соціально-економічні системи розвивають бізнес в динамічному конкурентному середовищі. Сучасна конкурентна середа висуває підвищені вимоги до якості вироблених продуктів, що в свою чергу вимагає розширення і підвищення ефективності операційної діяльності. А це визначає необхідність постійного моніторингу та вдосконалення основних бізнес-процесів. Можливим рішенням цієї задачі є передача на аутсорсинг непрофільних видів діяльності соціально-економічних систем, до яких відносяться: управління логістичною інфраструктурою, управління логістичними сервісами, підтримка логістичної діяльності.

*Аналіз останніх досягнень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми.* Сучасним підходам до практичного застосування аутсорсингового управління логістичними бізнес-процесами присвячено чимало досліджень і наукових робіт. Серед них можна виділити публікації

Бушера, Гордона М.П., Крикавського Є., Е. Мате, Сергєєва В.І., Резера С.М., Рудникова А.М., Д.Тиксьє, Уварова С.О., А. Харрісона, Дж. Хескетта, та інших.

*Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття.* В існуючих роботах, що досліджують особливості застосування аутсорсингового управління логістичними бізнес-процесами, недостатньо уваги приділено питанням специфіки аутсорсингового управління в мережевій економіці.

*Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.* Логістичний аутсорсинг є потужним управлінським інструментом, і його застосування дозволяє соціально-економічним системам отримати як довгострокові стратегічні переваги, так і зниження вартості логістичних сервісів в середньостроковій перспективі. До основних переваг логістичного аутсорсингу відносяться: скорочення управлінських витрат, гарантована відповідальність за отримання кінцевого результату, забезпечення високого рівня якості послуг, оптимізація податкових платежів [1, 3].

На підставі проведеного аналізу проблем логістичного аутсорсингу основною з них виділено розробку і реалізацію механізму ефективної інтегровано-корпоративної стратегії управління логістичними бізнес-процесами. Виходячи з перерахованих передумов, у рамках дослідження розроблено механізм формування ефективної стратегії аутсорсингового управління логістичними бізнес-процесами в соціально-економічних системах (рис.1), який ґрунтується на концепції процесного управління, використанні сучасних інформаційних технологій, і реалізація якого забезпечує оперативну адаптацію соціально-економічної системи під сучасні тенденції розвитку логістики в країні і в світі.

При описі запропонованого механізму використовується поняття «аутсорсингова стратегія», а також визначається її місце в стратегії управління ресурсами соціально-економічних систем мережевої економіки.

Під аутсорсинговою стратегією соціально-економічної системи будемо розуміти множину сформульованих вимог до аутсорсингових логістичних послуг та їх очікуваної вартості, які розглядаються спільно, і в найбільшій мірі задовольняють стратегічним цілям його функціонування [2, 4]. Основне завдання цього механізму сформувати множину логістичних бізнес-процесів, передача яких на реалізацію і в управління зовнішньому постачальнику логістичних послуг можлива і не суперечить стратегії розвитку функціональної діяльності соціально-економічної системи мережевої економіки.

Основними компонентами розробленого механізму є: системи логістичних бізнес-процесів соціально-економічних систем мережевої економіки, що входить до складу їх логістичної системи; власники підприємств соціально-економічних систем та топ-менеджери; фінансово-економічні служби підприємств соціально-економічних систем.

У відповідності до розробленого механізму формування ефективної аутсорсингової стратегії соціально-економічних систем мережевої економіки включає в себе п'ять етапів, що визначають стратегію використання його логістичних ресурсів:

- етап 1. Формулювання стратегічних цілей застосування логістики;
- етап 2. Оцінка внутрішніх логістичних ресурсів;
- етап 3. Оцінка ринку логістичних послуг;
- етап 4. Вибір моделі використання логістичних ресурсів;
- етап 5. Розробка процесів управління логістичними ресурсами.

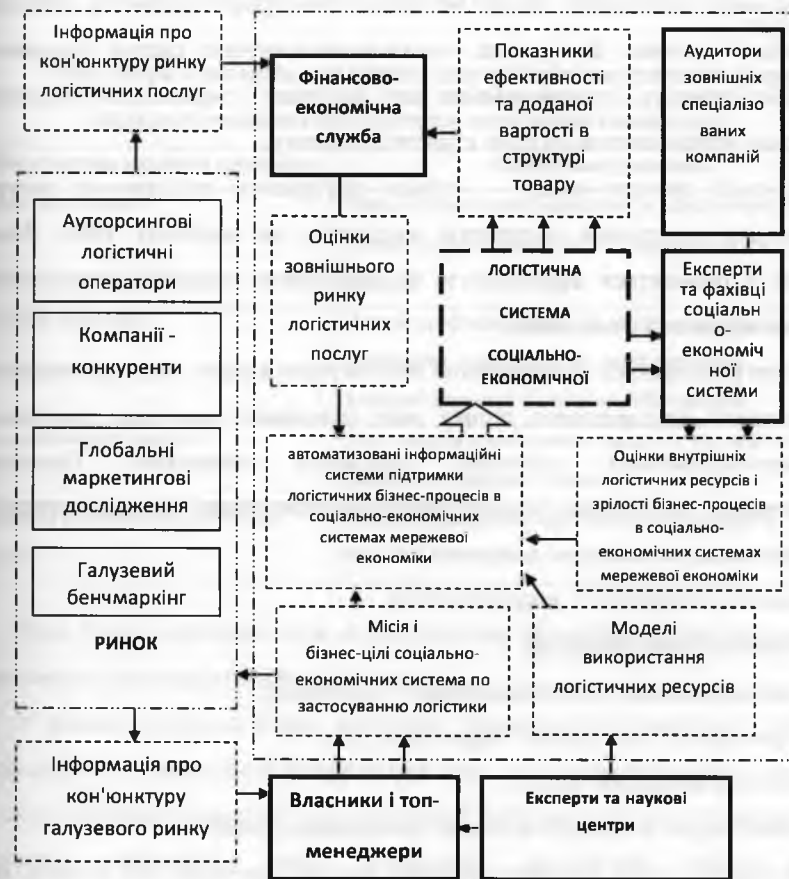


Рис. 1. Структура механізму формування ефективної стратегії аутсорсингового управління логістичними бізнес-процесами соціально-економічної системи мережевої економіки

Розглянемо перераховані етапи та способи їх реалізації.

Стратегічні цілі в галузі логістики залежать від загальної бізнес-стратегії соціально-економічної системи мережевої економіки та визначаються її власниками і топ-менеджментом у процесі її створення. На першому етапі в рамках розробленого механізму визначається множина бізнес-процесів, які можуть бути передані на обслуговування і в управління зовнішньому

постачальнику логістичних послуг без шкоди для стратегії розвитку соціально-економічної системи. Для деяких соціально-економічних систем (наприклад, оборонних структур, функціонування яких пов'язано з державною таємницею) аутсорсинг неприйнятний на рівні стратегії розвитку.

В ході другого етапу – оцінки внутрішніх логістичних ресурсів здійснюється внутрішня експертиза виділених на першому етапі бізнес-процесів і оцінюється ефективність їх виконання соціально-економічними системами мережевої економіки.

Етап реалізується за допомогою логістичного аудиту, який розглядається як незалежна неупереджена оцінка всіх складових ланцюжка поставок у соціально-економічних системах мережевої економіки. Процедури внутрішнього логістичного аудиту соціально-економічної системи мережевої економіки включає наступні напрямки оцінки:

- систем планування і документообігу;
- технологічних операцій;
- взаємовідносин з постачальниками і клієнтами;
- ефективності логістичної інфраструктури;
- системи контролю якості;
- рівня витрат на обслуговування логістичних процесів.

Найбільш часто використовуваний перелік критеріїв, які можуть бути використані для оцінки внутрішніх ресурсів інфраструктури соціально-економічної системи мережевої економіки з метою виявлення логістичних бізнес-процесів, виділених для передачі в аутсорсинг, представлений в табл. 1.

**Структура критеріїв для оцінки внутрішніх логістичних ресурсів соціально-економічної системи мережевої економіки**

Найменування якісного критерію	Спосіб використання
Час реакції на запит	Аналіз тимчасових регламентів логістичних бізнес-процесів, опитування користувачів послуги / функції
Універсальність простою	Аналіз графіків роботи-простою, аналіз витрат пов'язаних з простоем або неефективним використанням логістичного обладнання
Вартість виконання запитів	Опитування користувачів послуги / функції в рамках логістичного сервісу
Витрати на підтримку логістичних функцій	Аналіз фінансової і бухгалтерської звітності

Етап 2 може здійснюватися як внутрішніми фахівцями та експертами, так і зовнішніми аудиторськими компаніями.

У рамках третього етапу механізму формування ефективної стратегії аутсорсингового управління бізнес-процесами соціально-економічної системи мережевої економіки аналізується наступний набір показників аутсорсингових операторів: конкуренція ринку аутсорсингу логістичних послуг; рівень експертизи логістичних послуг; ефективності / якості логістичних послуг, вартість послуг.

За результатами показників приймається рішення про купівлю тих чи інших логістичних послуг шляхом аутсорсингу. Цей аналіз може проводити фінансово-економічна служба соціально-економічної системи мережевої економіки шляхом дослідження кон'юнктури логістичного ринку галузі, глобальних маркетингових досліджень, присвячених цій тематиці, проведення тендерів і т.д.

У рамках третього етапу механізму формування ефективної стратегії аутсорсингового управління бізнес-процесами соціально-економічної системи мережевої економіки здійснюється зіставлення вартостей забезпечення

відібраних функцій силами самої соціально-економічної системи та відповідних послуг на ринку аутсорсингу.

Досліджується питання вартості наданих послуг аутсорсинговими компаніями на бізнес-процеси. Формується запит про мінімальний необхідний набір вимог до виконавця.

На четвертому етапі механізму формування ефективної стратегії аутсорсингового управління бізнес-процесами соціально-економічної системи мережевої економіки вибирається одна з моделей управління ресурсами. Відомі різні моделі надання аутсорсингових послуг. Вони відображають різні рівні взаємодії постачальників і замовників послуг аутсорсинга [1, 4].

За умови функціональної трансформації діяльності соціально-економічної системи мережевої економіки, спрямованої на включення в контур управління процесів взаємодії з компанією-аутсорсером, відбувається руйнування або деформація інформаційної системи управління, яка склалася до цього, а також інформаційно-документарних систем, що лежать в її основі. Це може призвести до низької ефективності аутсорсингової взаємодії, прийняття необґрунтованих рішень, збільшення ризиків реалізації основної діяльності соціально-економічної системи. Тому на п'ятому етапі механізму формування ефективної стратегії аутсорсингового управління бізнес-процесами соціально-економічної системи мережевої економіки здійснюється розробка систем для ефективного управління компанією-аутсорсером на всіх стадіях життєвого циклу логістичного бізнес-процесу.

Це припускає, регламентування і контроль всіх інтерфейсів взаємодії між бізнес-процесами, які відбуваються в рамках соціально-економічної системи мережевої економіки, і логістичними бізнес-процесами, переданими на аутсорсинг в рамках існуючих інформаційно-документарних систем управління.

Ключовим компонентом реалізації такого підходу до контролю є інтеграція IT-інфраструктур об'єктів в рамках аутсорсингової взаємодії з використанням сучасних IT-концепцій хмарних технологій. Хмарні

(хмарні) обчислення це технологія обробки даних, в якій комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачеві як Інтернет-сервіс. Користувач має доступ до власних даних, але не може управляти і не повинен піклуватися про інфраструктуру, операційну систему і власне програмне забезпечення, з яким він працює. Хмарна обробка даних це парадигма, в рамках якої інформація постійно зберігається на серверах в Інтернет і тимчасово кешується на клієнтській стороні, наприклад, на персональних комп'ютерах, ноутбуках, смартфонах.

У рамках дослідження були виділені наступні IT-концепції хмарних технологій: Infrastructure as a Service (IaaS) і Software as a Service (SaaS), використання яких дозволить провести адаптацію структури інформаційно-документарних систем відповідно до проведених змін в рамках системи управління функціональної діяльності соціально-економічних систем мережевої економіки, які реалізуються через аутсорсингову взаємодію.

Застосування концепцій IaaS і SaaS дозволяє інтегрувати системи управління в рамках єдиного інформаційного простору з використанням принципів «розумної достатності» при передачі інформації, а також позбавляє соціально-економічну систему від необхідності підтримки «складних» інфраструктурних рішень (центри обробки даних, мережева інфраструктура) для «спілкування» з компанією-аутсорсером, що дозволяє істотно зменшити відповідні витрати.

*Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.* Реалізація стратегії аутсорсингового управління бізнес-процесами в соціально-економічних системах мережевої економіки, дозволяє досягти: зменшення витрат на утримання фірмою-виробником інсорсингової логістичної інфраструктури; скорочення термінів доставки готової продукції від виробника до споживача; зменшення витрат на транспортування продукції; збільшення кількості замовників за рахунок зменшення вартості готових замовлень.

## Література

1. Бравар Жан-Луї. Ефективний аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Бравар Жан-Луї, Морган Роберт: [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті [монографія] / О.В. Виноградова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
3. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – № 128, 2011. – С. 16-19.
4. Кравчук І.П. Еволюція терміну «мережева економіка»: сутність та підходи до її визначення // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – №6. – С. 44-51.

УДК 658.6

Гарафонов О.І.

### **Формування конкурентного потенціалу підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності та реалізації його конкурентних переваг**

*В статті визначено поняття «конкурентний потенціал». Окреслено особливості формування конкурентних переваг підприємств, та особливо підприємств малого бізнесу. Окрім цього визначено фактори впливу на підтримання конкурентного потенціалу підприємства, одним із яких виступає мотивація його інноваційної діяльності.*

*A concept "competition potential" is certain in the article. The feature so forming of competitive eedges of enterprises are out lined, and especially enterprises of small business. Except it the factors of influence are certain on maintenance of competition potential of enterprise, one of that motivation of innovative activity comes forward.*

**Ключові слова:** конкурентний потенціал, мотивація інноваційної діяльності, конкурентні переваги.

**Вступ.** Загострення конкурентної боротьби в світі, що глобалізується, непропорційно висунуло на перший план проблеми конкурентоспроможності як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Конкурентоспроможність стала універсальною вимогою, що пред'являється відкритою економікою будь-якому економічному суб'єктові.

**Постановка проблеми.** З розвитком ринкових відносин Україні, посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їхньої конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримки стійких позицій підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках. Успіх підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється здійсненням постійного моніторингу позицій на ринку, дослідженням сильних і слабких сторін власної господарської діяльності і конкурентів, здатністю пристосовуватися до змін ринкових ситуацій.

Таким чином, основні цілі нашого наукового дослідження:

- встановити особливості формування конкурентного потенціалу;
- обґрунтувати фактори впливу на вдосконалення конкурентних переваг підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності підприємства та не тільки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі значна увага приділяється питанням формування конкурентного потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Ці проблеми розглядали такі дослідники як Барабась Д.О., Іванов Ю.Б., Мазаракі А.А., Литвиненко А.Т., Ушакова Н.М., Шишкова О.Є., Фатхутдінов Р.А., Юданов О.Д. та ін. Вказані автори які досліджували проблему конкурентних переваг підприємств у сфері виробництва та торгівлі. Істотний внесок у розвиток теорії управління конкурентними перевагами зробили закордонні автори - І. Ансофф, Г. Асселі, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М.Портер, А.А. Томпсон.

Разом з тим, деякі важливі теоретичні та прикладні аспекти управління конкурентними перевагами підприємств ще не дістали належного висвітлення. Потребують подальших досліджень питання формування конкурентного потенціалу підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності та вдосконалення конкурентних переваг.

**Постановка завдання.** Встановити особливості формування конкурентного потенціалу та обґрунтувати фактори впливу на вдосконалення конкурентних переваг підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності підприємства та не тільки.

**Викладення основного матеріалу.** Термін «*потенціал*» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potential*» й означає «сила» або «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або, як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови

також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов».

Таким чином термін «*потенціал*» означає наявність у кого-небудь прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах. А також це сукупність можливостей в будь-якій сфері для досягнення певної мети.

Ключовими структурними елементами системи конкурентних відносин виступають конкурентні переваги. А їхні особливості і механізми формування є фундаментальною основою забезпечення конкурентоспроможності, що являє собою багатогранну синтетичну категорію.

У розвитку сучасних уявлень про *конкурентний потенціал* можна виділити три напрямки. Визначення конкурентного потенціалу, що дають вчені різних напрямків наведено у таблиці 1.

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак конкурентного потенціалу, котрі найповніше виражають, на нашу думку, поняття «конкурентний потенціал підприємства».

Отже, *конкурентний потенціал підприємства* - потенційна можливість суб'єкта зберігати своє конкурентне положення за змінних умов зовнішнього середовища, при цьому вже є сформовані конкурентні переваги даного підприємства, а також забезпечується мотивація його інноваційної діяльності. Таким чином, зміна конкурентного положення суб'єкта господарювання шлежить, з одного боку, від сили дії того або іншого чинника зовнішнього середовища, а з іншої – від здатності самого суб'єкта «тримати удар». При цьому на останній показник вирішальний вплив в довгостроковій перспективі має конкурентний потенціал підприємства, який визначається в результаті проведення аналізу. Аналіз потенціалу підприємства дає можливість виявити сильні і слабкі сторони його діяльності і на цьому фоні чіткіше визначити сильні і слабкі сторони конкурентів, а також позитивні і негативні фактори середовища підприємства.



## Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал»[1-2]

Джерело	Визначення
Перший напрям:  Д. Черніков, С. Белова, Є. Фігурнов	Конкурентний потенціал – це сукупність необхідних для функціонування та розвитку системи різних видів ресурсів. До складових конкурентного потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються для підвищення рівня розвитку компанії. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів.
Другий напрям:  М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев	Конкурентний потенціал - система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети підприємства. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, інструменти праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Вони стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва.
Третій напрям:  І. Ансофф	Конкурентний потенціал - здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Конкурентний потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – що вдаліше склалися структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність.

Спираючись на основні характеристики *конкурентного потенціалу підприємства*, можна стверджувати, що його модель визначається: обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією); можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом, можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати її

впливувати організаційні структури підприємства); інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності; інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами; фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів); іншими можливостями.

До інших можливостей можна віднести мотивацію інноваційної діяльності підприємства. Коли заходить мова про мотиви, що знаходяться в основі поведінки учасників інноваційної діяльності, то часто вони зводяться тільки до прагматичних інтересів матеріального характеру і, зокрема, до максимізації прибутку, що розглядається як основна мета цієї діяльності підприємства. З цим твердженням важко не погодитися, оскільки в сучасному просторі української економіки лейтмотивом мотивації переважної частини підприємництва як такого є "нажива" – за будь-яку ціну, здобуття максимум прибутку з метою досягнення надприбутку в майбутньому, ради чого і здійснюються різного роду інновації, як виробничі, так і організаційні. Вони спрявлені на недопущення витрат переваг перед конкурентами і зниження розміру прибутків.

Якщо проаналізувати мотиви інноваційної діяльності на підприємстві з різних точок зору її учасників, то не можна прагнення до здобуття максимального економічного ефекту зводити в ранг провідного мотиву в ієрархічній системі мотивів суб'єктів-учасників інновацій на кожному конкретному етапі. Кожна стадія інноваційного процесу характеризується своєю структурою мотивів, що знаходиться під впливом численних чинників, які сприяють створенню сприятливих умов для творчої діяльності або ж що перешкоджають її реалізації. У результаті конструктивного або деструктивного впливу цих чинників відбуваються зміни в сукупності мотивів, як у процесі

реалізації конкретного етапу, так і при переході до наступної стадії інноваційного процесу. Цей перехід передбачає певні трансформації в пріоритетності мотивів, ліквідацію одних і виникнення інших мотивів, пов'язаних із зміною умов протікання інноваційного процесу, зі зміною його учасників, їхніх потреб, інтересів, цільових установок і так далі.

Для малих підприємств, що здійснюють кооперацію діяльності із великими підприємствами чи сателіти основні конкурентні переваги – імідж надійного партнера, організація гарантованого замовлення, індивідуальний підхід до споживача/замовника, зменшення витрат на виробництво, маркетингову діяльність; інвестиційна привабливість тощо.

**Висновки.** Падіння світового попиту на експортну продукцію України, загострення ситуації на готівковому ринку іноземної валюти, енергозалежність України спричинили глибокі кризові явища в економіці країни.

Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства є результатом переплетіння факторів, породженим об'єктивним розвитком продуктивних сил і які відображають результати політики великих монополій в боротьбі за якість, ринки збуту і отримання прибутку.

#### Література:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабань, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – Київ: КНЕУ 2008. – 520 с.
2. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: Уч. пособие. – Харьков: Эспада, 2004. – 520с.
3. Фіщенко О.М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства / О.М. Фіщенко // Вісник Запорізького національного університету. – №3(7). – 2010. – с. 84-92.

#### Оцінка елементів потенціалу виноробного підприємства

*В статті проведено оцінку елементів потенціалу виноробного підприємства та досліджено вплив їх на господарську діяльність підприємств. Пропоновано заходи щодо підвищення рівня потенціалу виноробного підприємства.*

*The article evaluated the potential elements of wineries and the effect of the economic activity of enterprises. Some measures to enhance the capacity wineries.*

**Ключові слова:** потенціал підприємства, елементи потенціалу підприємства, оцінка потенціалу, виноробні підприємства.

**Вступ.** Термін «потенціал» стосовно до підприємства характеризує не тільки його виробничі ресурси й можливості, але й здатності максимально задовольняти вимоги споживачів. Звертаючись до досліджень З.Є. Шершньової [1], де поняття потенціалу представлено як – «корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (державна, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення установлених цілей». Грунтуючись на цьому визначенні, можна сказати, що потенціал (підприємства) проявляється в процесі господарської діяльності тільки тоді, коли підприємство діє, тобто потенціал підприємства можна виявити у його діючому стані.

**Постановка завдання.** Такі науковці-економісти як Д.Є. Салавеліс, А.Е. Воронкова [2] розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне поняття про єдність структури і функції об'єкту, виявлення їх взаємозв'язку. І.З. Должанський та Т.О. Загорна [3] у своїх дослідженнях підкреслюють, що потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Отже, ці науковці

Елементи потенціалу підприємства за функціями, що виконуються

Ресурси підприємства	Елементи потенціалу підприємства	Відповідні функції управління
Кадрові	Кадровий потенціал	кваліфікаційний та демографічний склади робітників, здатність персоналу адаптуватися до змін цілей підприємства тощо
Технічні	Технічний потенціал	виробниче устаткування, матеріали тощо
Технологічні	Технологічний потенціал	технології та їх динамічність, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки тощо
Просторові	Просторовий потенціал	характер виробничих приміщень та території підприємства, наявність та якість комунікацій, можливість розширення виробництва тощо
Організаційно-управлінські	Організаційно-управлінський потенціал	характер та гнучкість системи управління, швидкість проходження управлінських впливів тощо
Інформаційні	Інформаційний потенціал	інформація про внутрішні можливості підприємства та про зовнішнє середовище
Фінансові	Фінансовий потенціал	стан активів, рівень ліквідності, можливість та об'єми отримання кредитів тощо
Комунікаційний	Комунікаційний потенціал	взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів

розглядають потенціал як здатність підприємства досягати результатів. Тому метою статті є визначення елементів потенціалу підприємства та проведення оцінки цих елементів на прикладі виноробного підприємства Криму.

**Результати.** Однією із складових потенціалу підприємства є його ресурси. Досягнення цілей, як результат управління потенціалом може бути забезпечений різними комбінаціями ресурсів. Критерієм оптимальності комбінації ресурсів повинні бути мінімальні витрати на всі задіяні ресурси. Для того, щоб забезпечити ефективне управління складовими потенціалу підприємства в залежності від базового ресурсу доцільно виявити функції управління, які забезпечують управління потенціалом підприємства.

У таблиці 1 представлено функції управління за класифікаційною ознакою елементу потенціалу підприємства.

На розробку, впровадження та реалізацію кожного елементу потенціалу (табл. 1) підприємство витрачає певні кошти. Головною задачею потенціалу підприємства стосовно його елементів є – раціональний розподіл витрат, а саме, у цьому і полягає сутність управління потенціалом підприємства.

Управління потенціалом підприємства – це сукупність скоординованих заходів спрямованих на досягнення господарських цілей підприємства на основі раціонального розподілу витрат за структурними елементами потенціалу.

Управління потенціалом підприємства може вважатися результативним, якщо господарські цілі підприємства досягатимуться у заданий час. Ступінь досягнення підприємством його господарських цілей характеризується їх результативністю. Результативність свідчить про сутність досягнення певного запланованого результату.

Виходячи з вищесказаного та визначення управління потенціалом підприємства можна зробити висновок, що рівень досягнення цілі потенціалу залежить від восьми складових елементів (ресурсів) потенціалу підприємства.

Вимірювання результативності пропонується за допомогою коефіцієнта результативності –  $KP_{упп}$ .

Коефіцієнт результативності  $KP_{упп}$  представляє собою співвідношення фактичного результату 8 елементів управління потенціалом підприємства до їх планового результату та має наступний вигляд:

$$KP_{упп} = X_{fi} / X_{pi} \quad (1)$$

де  $X_{fi}$  – це фактичне значення показника;

$X_{pi}$  – це планове значення показника;

при умові  $n \geq 8; 0 < i \leq 1$ .

При отриманні коефіцієнта результативності управління потенціалу підприємства, який буде варіюватися від 0 до 1, необхідно провести оцінку його результативності.

На прикладі підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод», розрахуємо даний коефіцієнт. У таблиці 2 представлені коефіцієнти результативності елементів потенціалу підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод» за 2009-2012 рр.

Таблиця 2

**Коефіцієнти результативності елементів потенціалу підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод» за 2009-2012 рр.**

№	Позначення коефіцієнту	2009	2010	2011	2012
1.	X <sub>1</sub>	0,39	0,48	0,41	0,44
2.	X <sub>2</sub>	0,46	0,47	0,45	0,44
3.	X <sub>3</sub>	0,49	0,56	0,55	0,56
4.	X <sub>4</sub>	0,73	0,74	0,79	0,81
5.	X <sub>5</sub>	0,60	0,63	0,58	0,58
6.	X <sub>6</sub>	0,39	0,38	0,40	0,39
7.	X <sub>7</sub>	0,32	0,36	0,39	0,44
8.	X <sub>8</sub>	0,58	0,61	0,62	0,60

Показники цього коефіцієнта коливаються від 0,73 до 0,81. Друге місце за вищим показником поділяють два коефіцієнти: організаційно-управлінський та комунікаційний. Дане підприємство за останні роки, як було зазначено вище, змінило керівництво. Політика нового керівництва направлена на розвиток управлінського апарату, регіональний розвиток підприємства та збільшення маркетингової діяльності для підвищення рівня продажів продукції та збільшення кількості партнерів підприємства. А саме ці напрямки її представлені просторовим, комунікаційним та організаційно-управлінським елементами потенціалу. Для подальшого дослідження елементів потенціалу підприємства необхідно розрахувати коефіцієнт результативності управління потенціалом підприємства.

Сума фактичних витрат на складові елементи потенціалу склала:

$$\sum i_{\text{ф}} = 6,99 + 7053,7 + 43,79 + 391,4 + 496,6 + 106,9 + 1663 + 289,3 = 10051,68 \quad (\text{тис.грн.});$$

Сума планових витрат на складові елементи потенціалу склала:

$$\sum i_{\text{п}} = 16,38 + 15375 + 80,4 + 600 + 830 + 270,2 + 4350 + 477,5 = 21999,48 \quad (\text{тис.грн.}).$$

За допомогою формули коефіцієнти результативності управління потенціалом ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод»:

$$K_{\text{р,упп}} = 10051,68 / 21999,48.$$

Коефіцієнтів результативності управління потенціалом підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод» відповідає задовільному рівню управління потенціалом підприємства. Тобто, це підприємство функціонує на середньому рівні.

**Висновки.** В статті обгрунтовано доцільність поділу потенціалу підприємства на складові елементи. Визначено сутність управління елементами потенціалу підприємства. За допомогою коефіцієнта результативності управління потенціалом підприємства на прикладі підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод» розраховано цей показник. Виявлено, що на досліджуваному підприємстві всі елементи потенціалу мають розвиток, проте ці можливості реалізуються слабо. Керівництву необхідно, проявивши ініціативу, чітко визначити цілі та розробити стратегію розвитку управління потенціалом підприємства (його складовими елементами). Необхідно звернути увагу на оптимізації системи управління витратами і поліпшенні якості на кожному її етапі.

Кожен з аналізованих елементів потенціалу виноробних підприємств та їх сукупність впливають на досягнення господарських цілей підприємств. Саме тому доцільно провести дослідження впливу потенціалу підприємства на рівень господарських цілей.

### Література:

1. З.Є. Шершньова. Стратегічне управління: Підручник / Шершньова З.Є. / – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. А.Е. Воронкова. Стратегічне управління конкурентоздатним потенціалом підприємства: діагностика і організація. / Воронкова А.Е. – Луганськ: Від-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004. – 520 с.
3. І.З. Должанський. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. [та ін.]. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 362 с.

УДК 332.025

Зайцева О.І.

### **Використання концепції стратегічної гнучкості при формуванні організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах ринкової самоорганізації**

*В статті обгрунтовано доцільність використання концепції стратегічної гнучкості в процесі формування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах ринкової самоорганізації.*

*In article proves the usefulness of the concept of strategic flexibility in shaping organizational-economic mechanism to enhance the functioning of enterprises in market self-organization.*

**Ключові слова:** *стратегічна гнучкість, організаційно-економічного механізм підвищення ефективності функціонування підприємств, ринкова самоорганізація.*

**Вступ.** Визначальною ознакою сучасності є насиченість ринку, ускладнення соціально-економічної структури підприємств, прискорення науково-інформаційних змін та глобалізація господарського життя суспільства. Зазначені процеси знаменують формування так званої «епохи віфуркацій», за якої якісні глибинні перетворення охоплюють економіку практично всіх країн світу, відкриваючи нові можливості та породжуючи невбачені загрози й ризики їхнього подальшого розвитку. Оскільки нестабільність та непередбачуваність стають рисами нинішнього часу, загострюється потреба в глибокому економіко-філософському осмисленні необхідності формування організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств в нестійких економічних умовах. Необливого значення набуває оцінка функціонування підприємств як складних, багатоваріантних та суперечливих процесів. Тому використання

концепції стратегічної гнучкості в процесі формування означених механізмів в умовах ринкової самоорганізації є пріоритетним напрямом наукових економічних досліджень та практичної діяльності.

**Постановка завдання.** Доцільність використання концепції стратегічної гнучкості в управлінні підприємствами в нестійких економічних умовах обґрунтовано в працях видатних українських вчених Н.С. Миколайчук, Г.Г. Савіної, М.В. Ситницького [4,5,7]. Проблеми функціонування підприємств в умовах ринкової самоорганізації розкриті такими відомими вченими, як А.В. Бакурова, Г.І. Башнянин, Ю.І. Турянський [1,2]. На необхідність формування дієвих організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств наголошено І.А. Бланком, А.А. Малицьким, А.А. Садековим [3,6]. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених цим питанням, єдиного підходу до використання концепції стратегічної гнучкості при формуванні організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств ще не визначено. Тому метою статті є обґрунтування доцільності використання концепції стратегічної гнучкості в процесі формування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах ринкової самоорганізації.

**Результати.** В умовах ринкової самоорганізації здійснюється переогляд факторів успіху функціонування підприємств: ієрархічно вибудовані організаційні структури управління стають горизонтально-мережними, відповідальність та повноваження делегуються на рівень середніх та молодших менеджерів, керівництво набуває риси наставництва, націленості на командну роботу, прагнення до дієвих перетворень, зацікавленості у задоволеності клієнтів, партнерів, персоналу, соціально-економічному розвитку регіону розташування бізнесу. Якісні зміни неминучі та необхідні, а тенденція збільшення кількості швидкозростаючих невідомих підприємств та раптової руйнації інших викликає жваву зацікавленість і

з боку менеджерів-практиків, які прагнуть утримати власний бізнес в умовах невизначеності та постійного структурування хаосу, і з боку науковців, які намагаються дослідити ці властивості середовища функціонування підприємств.

Визначені умови зовнішнього середовища потребують формування певних організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств з урахуванням концепції стратегічної гнучкості. Стратегічна гнучкість – це здатність підприємства швидко і з мінімальними втратами адаптуватись до несподіваних і непередбачуваних впливів зовнішнього середовища. Виділяють два види стратегічної гнучкості.

Зовнішня стратегічна гнучкість забезпечується шляхом обирання таких стратегічних зон господарювання, зон стратегічних ресурсів та груп стратегічного впливу, які залежать від різних технологій та вимагають різних економічних, політичних, соціально-культурних умов. Таким чином, стратегічні несподіванки, які можуть виникнути в одній стратегічній зоні господарювання не зможуть вразити інші.

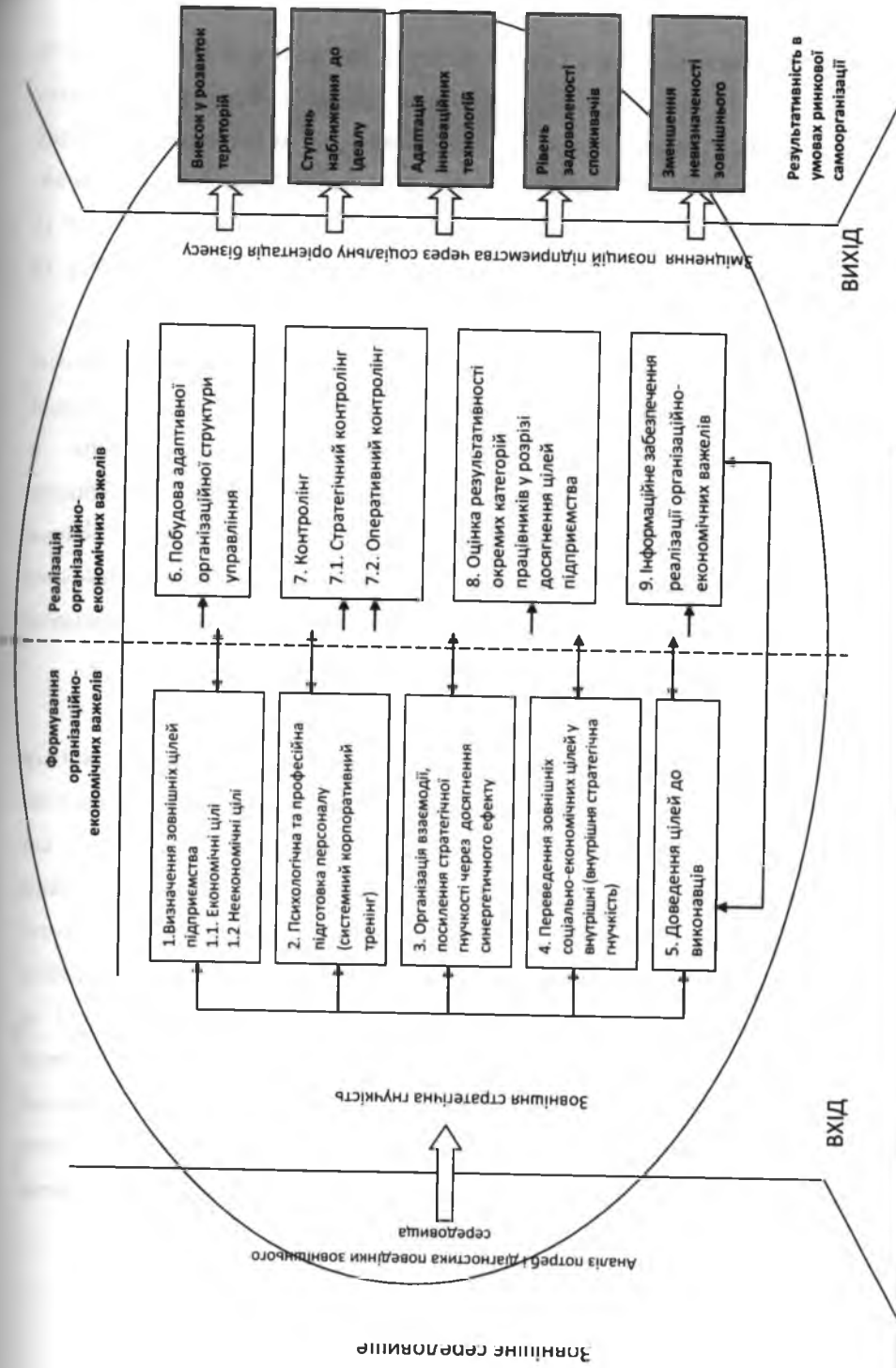
Внутрішня стратегічна гнучкість забезпечується шляхом такого внутрішнього фірмового узгодження і збалансування, при яких ресурси підприємства можуть бути швидко і легко переведені з однієї стратегічної зони господарювання в іншу. Внутрішню стратегічну гнучкість можна забезпечити за рахунок властивостей технологій, які повинні бути достатньо гнучкими, щоб переорієнтуватись на випуск споріднених видів продукції; за рахунок кваліфікації персоналу, який повинен мати широку професійну підготовку для того щоб, при потребі, переорієнтуватись на інший вид діяльності; за рахунок характеристик обладнання, будівель, споруд, які повинні мати достатньо універсальні і технологічно-сучасні ознаки, для того, щоб підприємство змогло переорієнтуватись на інші напрямки діяльності; за рахунок структури і обсягу матеріальних запасів, які повинні дати можливість підприємству до налагодження постійного постачання працювати в новому напрямку.

Дієвим способом підвищення стратегічної гнучкості підприємства є досягнення відповідного рівня синергізму, тобто такого варіанту взаємодії окремих елементів системи управління і виробництва при якому сумарний ефект є вищим ніж проста сума ефектів від дії кожного елемента окремо. Основні джерела синергізму на підприємстві наступні: використання одних і тих же виробничих потужностей; використання одних і тих же функціональних служб (НДДКР, маркетингу, збуту та ін.). Реалізація концепції стратегічної гнучкості потребує відповідного механізму, спрямованого на підвищення ефективності функціонування підприємств.

Термін «механізм» одержав широке застосування при вирішенні актуальних економічних проблем, згідно з [8, с.346] він трактується як «внутрішня система, пристрій, що визначає порядок певного виду діяльності».

В контексті менеджменту механізм управління – це складова системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта.

Відносно досліджуваної проблеми: механізм – це послідовний комплекс відповідних організаційних процедур та економічних інструментів адаптації підприємств до несподіваних і непередбачуваних впливів зовнішнього середовища (зовнішня стратегічна гнучкість), орієнтований на пошук та реалізацію можливостей підприємства шляхом внутрішньої фірмового узгодження і збалансування усіх ресурсів підприємства (внутрішня стратегічна гнучкість), що забезпечить ефективність його функціонування і довгостроковий розвиток в умовах ринкової самоорганізації. Складові організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємств представлено на рис. 1.



Механізм складається з двох взаємопов'язаних блоків і відповідних їх призначенню елементів, наповнення яких залежить від рівню розвитку підприємства. Перший блок – формування організаційно-економічних важелів, другий – їх реалізація. Однак, цей поділ на блоки досить умовний, тому що в процесі розроблення і впровадження організаційних процедур та економічних інструментів вже визначаються шляхи і засоби їх запуску та реалізації.

На виході механізму представлені критерії результативності підприємства в умовах ринкової самоорганізації. У підприємств, які дійшли до висновку застосовувати запропонований механізм, позиція у взаємовідносинах із суспільством повинна бути активною, керівництво приєднується до суспільства у пошуках майбутньої розумної основи існування підприємства та його участі у формуванні соціально-економічної інфраструктури регіону розташування бізнесу, тим самим знижуючи ступінь невизначеності оточення і його впливу на підприємство.

**Висновки.** В статті доведено необхідність формування механізму підвищення ефективності функціонування підприємства, який передбачає послідовне використання організаційно-економічних важелів, що забезпечують досягнення бажаних результатів діяльності та довгостроковий розвиток за рахунок зовнішньої та внутрішньої стратегічної гнучкості підприємства. Головним призначенням даного механізму є виникнення синергетичного ефекту, тобто досягнення такого рівню вертикальної та горизонтальної взаємодії, спрямованої на одержання видатних персональних та загальнокорпоративних результатів в умовах ринкової самоорганізації. Перспективою подальших досліджень є розроблення сучасного методичного інструментарію об'єктивного оцінювання стратегічної гнучкості вітчизняних підприємств.

## Література:

1. Бакурова А.В. Семантичне моделювання процесів самоорганізації в соціально-економічних системах [Електронний ресурс] / А.В. Бакурова. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/index.html>
2. Башнянин Г.І., Турянський Ю.І. Ефективність капіталізації і лібералізації економічних систем в умовах ринкової транзиції: методологічні проблеми метрологічного аналізу. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 400 с.
3. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А.А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: <http://intkonf.org>
4. Миколайчук Н.С., Зайцева О.І. Механізм розробки та реалізації результативної стратегії // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1(7). – С. 89-92.
5. Савіна Г.Г., Зайцева О.І. Функціонування саморегульованих економічних систем / Вісник Хмельницького Національного університету. Економічні науки. – 2007. – Вип. 3. – Т.1. – С. 70-72.
6. Садеков А. А. Управление предприятием в условиях кризиса : моногр. / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.
7. Ситницький М.В. Управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Зб. матеріал. Міжнар. наук.-практ. конф «Інвестиційні та інноваційні складові



розвитку внутрішнього ринку України в умовах глобалізації». – 2009. – С. 103-104.

8. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА: Пер. с англ. – К.: Артек, 2000. – 640 с.

УДК 332.05

Рибінцев В.О.

### Оцінка ефективності використання потенціалу виноробних підприємств Криму

*В статті обґрунтовано основні напрямки розвитку потенціалу виноробних підприємств Криму. Проаналізовано динаміку руху працівників виноробних підприємств, обсяг реалізованої винопродукції та обсяги експорту-імпорту винопродукції.*

*In the article the main directions of development potential wineries Crimea. The dynamic movement of workers wineries, wine production and volume of exports and imports vynoproduktsiyi.*

**Ключові слова:** *потенціал підприємства, оцінка ефективності, виноробні підприємства, винопродукція.*

**Вступ.** Успішність функціонування виноробних підприємств, об'єктивні можливості провадження інновацій у рішучій мірі визначають потенціал підприємства, що мається. Ефективність виноробного виробництва в цілому – складна економічна категорія, в якій відбивається одна з найважливіших сторін виробничої діяльності – результативність.

**Постановка завдання** Різні аспекти формування потенціалу виноробних підприємств Криму було розглянуто в роботах С.Г.Черемісіної [1], А.М.Авідзби [2], розгляданням питання інноваційного розвитку як засобу підвищення конкурентоспроможності виноробних підприємств та проблемами розвитку виноград о-виноробного комплексу займалися А.О.Рудницький [3], О.М.Гаркуша [4] та О.Сидоренко [5]. Метою статті є оцінка ефективності використання потенціалу виноробних підприємств Криму.

**Результати.** Перехід виноробної галузі до ринкових відносин призвів до істотної трансформації системи виробничих відносин: погіршилися показники ефективності ведення галузі, грубо порушуються технології виноробства, не

дотримуються напрямки використання виробленої виноградарською продукції, обсяги виробництва виноробної продукції скорочуються, а ринок фальсифікованої винопродукції досяг загрозливих масштабів і не піддається державному регулюванню. Становлення ринкових відносин призвело до падіння обсягів виробництва валової продукції, деградація ресурсного потенціалу більшості виноробних формувань Криму призвели до значного зниження показників економічної ефективності їх діяльності.

Основною проблемою розвитку виноробних підприємств є сировинна проблема [5]. Інвестиції підприємств у виноградні насадження – це довгострокове заморожування коштів, з віддачею лише після 4-5 років після закладки виноградників, а державні дотації не покривають витрати в повному обсязі. Тому перед виноробними підприємствами Криму досить гостро стоїть питання пошуку джерел фінансування для закладки виноградних насаджень. Необхідно вирішити проблему підвищення якості вирощування винограду на основі оптимального розміщення насаджень. Одним із перспективних напрямків вирішення цього питання є – створення підприємствами вторинного виноробства власних сировинних баз на основі довгострокової оренди землі.

Відповідальним етапом в управлінні потенціалом підприємства є оцінка економічної ефективності технологічних та інноваційних розробок і продуктів. Об'єктивність і багатосторонність проведення цього процесу впливає на терміни повернення інвестиційних вкладень, варіанти їх використання, додаткові фінансові надходження організації у майбутньому. Аналіз результатів впровадження і застосування в промисловості Криму новітніх технологій, виявив наявність критеріїв і показників економічного ефекту. Так, економічний ефект від застосування вдосконаленої технології зберігання винограду в замороженому вигляді коливається від 945 до 5091 грн./т, в залежності від терміну зберігання. Ця технологія використовується чотирма виноробними підприємствами Криму протягом 10 років [4]. Удосконалена технологія стабілізації коньяків використовується провідними коньячними заводами Криму. Орієнтовний ефект у розрахунку на пляшку вина складається з витрат на повернення і доопрацювання рекламційної продукції. Він може

коливатися від 0,02 до 1% вартості виробництва кінцевої продукції виробництва.

Аналіз основних виробничих показників підприємств галузі до і після впровадження науково-технічної продукції свідчить про наявність економічного ефекту від впровадження інновацій у виробничий процес. Так, у підприємствах, де впроваджено науково-технічна продукція, має місце зростання середньорічного обсягу виробництва виноробної продукції, зниження матеріальних витрат і середньої собівартості виробленої із застосуванням нової техніки (технології).

Результативність наукової та науково-інноваційної діяльності залежить від досягнуто технологічного рівня виробництва. Зазначимо, що існує ймовірність того, що наукові результати, отримані на рівні новітніх досягнень світового науково-технічного прогресу, а тим більше вищестоящих нього, можуть бути не затребувані виробництвом з відсталою технічною та технологічною базою. Виробники підприємств галузі не ставлять перед вченими досить високих вимог, а задовольняються отриманням від них таких прикладних досліджень і розробок, які реально можуть бути використані у виробництві [5]. Разом з цими розробками в господарській діяльності виноробних підприємств використовується багато винаходів, впроваджені нові стандарти виробничого процесу в галузі. Невід'ємною складовою виноробної галузі Криму має стати її наукове забезпечення. У Криму інноваційною діяльністю в галузі виноробства займаються: НІПВіВ "Магарач", Державний проектно-конструкторський інститут "Плодпідшепром", Інститут "Укргіпросад", НВО "Плодмашпроект", а також Кримській агроуніверситет, що готує фахівців у галузі виноградарства і виноробства. Проведені ними наукові дослідження і розробки, на наш погляд, не завжди затребувані, більша їх частина залишається не реалізованою на практиці. Поглиблення сфери теоретичних досліджень у галузі виноробства, а також підвищення рівня ефективності застосування їх результатів на практиці можливо тільки тоді, коли наукові установи стануть безпосередніми учасниками ринку, а виробники будуть зацікавлені в

якнайшвидшому впровадженні досягнень наукових досліджень у виробництво і сферу ринку.

Кадровий потенціал виноробних підприємств складається з основних чотирьох категорій персоналу, який представлений наступним співвідношенням до загальної чисельності працівників даних підприємств: адміністративно-управлінська – 3,5%; інженерно-технологічна – 4,5%; штатні працівники – 80%; найманні працівники – 12%.

Чисельність працівників виноробних підприємств Криму за період 2008-2012 рр. знаходилася у постійній динаміці (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка руху чисельності штатних та найманих працівників виноробних підприємств Криму за 2010-2012 рр., осіб, [6]**

	2010	2011	2012	Темп росту, %		
				2010 до 2009 рр.	2011 до 2010 рр.	2012 до 2011 рр.
Чисельність штатних працівників	1392 6	1356 2	1253 4	105,7	97,4	92,4
Чисельність найманих працівників	1991	2295	2654	116,6	115,3	115,6

Чисельність штатних працівників поступово зменшується, у період з 2011 по 2012 рр. темп росту даного показника склав 92,4%, це відбувається через вплив групи факторів: низької заробітної плати, невиплати заробітної плати, скорочення робочих місць на підприємствах будь-якої форми власності, недостатня кваліфікованість і ін. Чисельність же найманих працівників за досліджуваний період знаходиться у позитивній динаміці – з 2010 по 2012 рр. темп росту змінився з 105,7% до 92,4%. Цей зріст характеризується кадровою політикою виноробних підприємств: підприємствам вигідніше залучати найманих працівників на сезонні обсяги робіт (збір винограду, його обробка,

розлив вин) і виплачувати їм заробітну плату 3-4 місяці на рік, ніж утримувати у штаті. Такого принципу роботи дотримуються практично всі виноробні підприємства Криму.

Динаміка середньомісячної заробітної плати працівників виноробних підприємств Криму є позитивною, темп росту 2011 р. до 2010 р. – 115,1%, 2012 р. до 2011 р. – 115% та 2012 р. до 2010 р. склав 181,7%. Цей факт пов'язаний і з підвищенням мінімальної заробітної плати, і з збільшенням обсягів випуску винопродукції (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяг реалізованої винопродукції за 2010-2012 рр., тис. грн., [6]**

	2010	2011	2012	Темп росту, %		
				2010 до 2009 рр.	2011 до 2010 рр.	2012 до 2011 рр.
Виробництво виноградних вин	93514 9,0	10271 52,9	111207 1,4	88,8	109,8	108,3

Темп росту обсягу реалізованої продукції виноробної галузі за досліджуваний період з 2010-2012 рр. збільшився на 118,3%. Найбільший попит на винопродукцію відбувається, насамперед, у літній період. Кримські вина користуються великим попитом у приїжджих туристів з інших країн. Тому найбільші обсяги продажів винопродукції припадають на час курортного сезону, що не можна сказати про зимовий періоді. За рахунок цього явища середньорічний обсяг реалізації винопродукції поступово збільшується. Також збільшення реалізації є наслідком укладання нових договорів з іноземними оптовими покупцями.

Аналіз ринку виноградного вина за 2010-2012 рр. свідчить про збільшення обсягу імпорту даного продукту в натуральних одиницях виміру, яке мало в перші два роки досліджуваного періоду. Так, у 2010 р. відзначається

істотний приріст даного показника, темп якого практично досяг 100%. Далі спостерігається також позитивна динаміка даного показника (табл. 3).

За останні 5 років експорт винопродукції з Криму збільшився на 62,2%, в т.ч. в країни ближнього зарубіжжя - на 79,2%. На країни далекого зарубіжжя припадає незначна частина експорту продукції (2-3%). Експортні поставки здійснюються в 15 країн світу - Росію (95%), Білорусь (4%), Молдову, Литву та ін. За досліджуваний період спостерігається збільшення експорту вина, у зв'язку з тим, що кримським виробникам вигідніше виробляти алкогольні напої та відправляти їх на експорт, ніж реалізовувати у своїй країні, у зв'язку із дуже великими ставками на акцизний збір, який з 2012 р. складає більш 27 гривень за 1 л виноградного спирту [2].

Таблиця 3

**Обсяги експорту-імпорту вина виноградного за 2010-2012 рр., [6]**

		2010	2011	2012	Темп росту, %		
					2010 до 2009 рр.	2011 до 2010 рр.	2012 до 2011 рр.
Експорт	Тис. дал.	3163,0	2510,9	2642,0	49,2	79,4	105,2
	Тис. дол. США	6671,7	6773,1	6934,3	51,3	101,5	102,4
Імпорт	Тис. дал.	60,1	1404,4	761,7	6,5	2336,7	54,2
	Тис. дол. США	78,6	958,2	460,3	15,6	1219,1	48,1

У 2011 р. спостерігається різке збільшення імпорту вина у своїй більшості з таких країн як Молдова, Грузія та Франція. Це є наслідком скасування пільгової мита на імпорт вермутів, віскі і коньяків і прирівнювання її до звичайної виноградорічної продукції. Так, замість нульової ставки пільгової ввізного мита на ці алкогольні напої вона складає 1 євро за літр вермутів і 3,5 євро за літр коньяків, бренді і віскі. Це пов'язано з жорсткою конкуренцією з боку імпортних вин.

При вступі до Світової організації торгівлі (СОТ) Україна взяла на себе певні зобов'язання щодо встановлення імпортних мит на алкоголь. Так, з початку членства в цій організації ставка імпортного мита на міцні алкогольні напої була зменшена з 7,5 євро за літр 100%-го спирту до 3,5 євро за літр 100%-го спирту, а на вина з 2-3 євро за літр до 0,3 євро за літр.

З проблеми зниження обсягів сировини впливає інша проблема – зростання собівартості виноробної продукції. Іншими передумовами зростання собівартості є: зростання вартості енергоносіїв, логістики та комплектуючих.

**Висновки.** Необхідно посилення державного регулювання виноробного виробництва, пріоритетними напрямками якого повинні стати: державна підтримка виноробних підприємств, впровадження інноваційних технологій на підприємства, підвищення рівня кваліфікації кадрового складу підприємств.

**Література:**

1. Черемисина С.Г. Оценка эффективности использования производственного потенциала виноградо-винодельческих предприятий / С.Г. Черемисина. // Актуальні проблеми економіки №6(60), 2006. – с. 146-154.
2. Авидзба А.М. Стратегия и перспективы развития виноградарства Крыма / А.М. Авидзба, В.И. Иванченко, В.П. Антипов – Николаїв: МДДА, 2001. – 281 с.
3. Рудницкий А.О. Инновационное развитие как способ повышения конкурентоспособности винодельческой промышленности АПК. // А.О. Рудницкий / Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами юго-восточной Европы в рамках черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. ДНУ. Сборник научных трудов. Д.: Албена-Донецк. 2012, с. 282-287.
4. Гаркуша О.М. Проблеми розвитку виноградарсько-виноробного комплексу України / О.М. Гаркуша // Економіка АПК. – 2008. - №11. – С. 3-8
5. Сидоренко О. Економіка виноградо-виноробного господарства в ринкових умовах України / О. Сидоренко, І. Матчина, А. Бузні. – Николаїв: Видавництво МДАУ, 2006. – 312 с.
6. Статистичний збірник «Крим – 2012»// <http://sf.rstat.gov.ua>.

**Особливості управління персоналом на туристичних підприємствах**

*У статті досліджено специфіку управління персоналом на туристичних підприємствах. Проаналізовано проблеми управління персоналом туристичної сфери. Відзначено важливість маркетингової складової управління персоналом.*

*The article examines the peculiarities of human resource management for the tourism industry. The author analyzed the problems of human resource management for tourism and noted the importance of marketing component of human resource management.*

**Ключові слова:** управління персоналом, менеджмент персоналу, туризм, туристична галузь.

**Вступ.** В умовах глобалізації туристичної галузі все більшу значимість здобувають проблеми організації управління персоналом і ефективності його використання, оскільки персонал є головним ресурсом підприємств туристичного бізнесу, від ефективності використання якого залежать результати їх діяльності й конкурентоспроможності на ринку туристичних послуг.

**Постановка завдання.** Дослідженню різних аспектів сучасної теорії і практики управління персоналом присвятили свої розробки такі вчені України і країн СНД, як Андриєнко В.Н., Богиня Д.П., Виноградський В.Д., Данюк В.М., Крушельницька О.В., Петюх В.М., Травін В.В., Шекшня С.В., Шекін Г.В. і інші. Серед зарубіжних вчених слід відзначити таких дослідників, як Десслер Г., Друкер П., Ніксон Д., Пітерс М., Сміт Г., Хентце І. та інші.

При цьому питання, пов'язані зі специфікою організації ефективного управління персоналом підприємств туристичного бізнесу вимагають більш детального й глибокого дослідження. Актуальність проблеми, недостатня

шукова розробка окремих її аспектів і практична значимість визначили вибір теми й завдань наукового дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей організації ефективного управління персоналом підприємств туристичного бізнесу.

**Результати.** Зростання ролі людського фактора в туристських організаціях відбилося на ускладненні завдань управління персоналом, функціональних обов'язках і рівні професійної компетентності менеджерів. При всьому різноманітті існуючих підходів до цих проблем в різних промислово розвинених країнах основними найбільш загальними тенденціями є: формалізація методів і процедур відбору кадрів, висунення молодих і перспективних працівників. Ці загальні тенденції повинні враховуватися у вітчизняній практиці управління туристською організацією.

Підприємства сфери туризму та індустрії гостинності більшості країн світу у свої діяльності мають низку проблем, пов'язаних з управлінням персоналом:

- досить низький рівень заробітної плати, нестача кваліфікованої робочої сили, якщо проводиться регулююча діяльність (наприклад, кухарі);
- незручний графік роботи, відповідно зростає ймовірність сімейних проблем;
- переважають жінки та етнічні меншини в країнах з низьким рівнем щирості працівників, відповідно більш високооплачувані посади, кваліфіковані та привабливі робочі місця заповнені чоловіками, що вказує на нерозвиненість політики рівних можливостей у секторі;
- використання періодичної сезонної зайнятості, що підвищує рівень бідності та унеможливорює планування кар'єри;
- надмірна залежність від неформальних методів вербування персоналу;
- відсутність свідомого використання добропорядної практики управління персоналом (HRM практики);
- практично відсутні профспілки;
- високий рівень плинності робочої сили;

- труднощі в наборі й утриманні співробітників [1, с.17]

Нова епоха управління персоналом – це постійні вимоги до визнання економічної доцільності капіталовкладень в залучення персоналу, підтримання його трудової активності, розвиток компетенцій та створення умов для максимально повного виявлення особистих можливостей і здібностей [ 2]. Крім того, мінливий вектор розвитку організацій у сфері туризму передбачає коригування уявлень про вибір підходів і процедур до роботи з персоналом, у тому числі з урахуванням наростаючої тенденції інтернаціоналізації бізнесу. У сучасних умовах розвитку вітчизняної туристичної індустрії гостро стоїть питання в забезпеченні організацій даної галузі кваліфікованими працівниками, попит на яких завжди був високим. Однак знайти професіонала в цій справі не дуже просто, тому що крім професійних навичок, він повинен володіти індивідуальними здібностями. Менеджер з туризму - це головний співробітник туристичної фірми, саме він, безпосередньо, веде спілкування з клієнтом, внаслідок якого відбувається купівля туристичного продукту [ 3]. Поряд з цим, він несе відповідальність за якість наданих послуг перед туристською організацією, де він працює, і перед клієнтами, потреби яких повинні бути задоволені. Виходячи з цього, є необхідність у виділенні низки якостей, якими повинен володіти менеджер з туризму. У свою чергу, їх можна розділити на три основні групи : ділові, особисті і моральні якості. Ділові якості базуються на встановленні зі своїми клієнтами «партнерських» взаємин, які забезпечують прибуток туристичної фірми. Серед них особливе місце займає компетентність, тобто знання та вміння, без яких менеджер не може вирішувати професійні завдання. Основою компетентності є досвід роботи. Менеджер з туризму, який пропрацював у сфері туристських послуг менше трьох років, має нижчий рівень оплати праці та є менш значущим для фірми, ніж той працівник, який довгий час займався реалізацією туристичного продукту. Багаж знань, який працівник придбав в процесі туристичної діяльності, дозволяє швидко орієнтуватися у величезній кількості постійно поновлюваної інформації в

сфері туризму, а також вгадувати бажання клієнта і вчасно їх реалізовувати [5]. Важливе значення для формування сучасного кваліфікованого менеджера в сфері туризму мають також комп'ютерні навички та юридичні знання. Перш за все, це володіння різними програмами бронювання турів, що дозволяють швидко і ефективно встановити зв'язок з туристським оператором і з клієнтом. Юридичні навички ґрунтуються на знанні і дотриманні юридичної законодавства, що стосується всієї туристської діяльності.

Необхідно виділити також якості, які характеризують організаторські здібності менеджера в сфері туризму. До їх числа можна віднести цілеспрямованість, рішучість, вміння організувати своє робоче місце, синергетика, організація проведення переговорів, ініціативність, креативність. Особливе значення серед них набуває вміння налагоджувати контакти шляхом написання звітів, листів, промов та обговорення, іншими словами, комунікабельність. У цей аспект входять ясно виражені, впевнені думки і доводи та переконлива, правильна мова, психологічні моменти спілкування і створення для клієнта комфортabelних умов.

Розглянемо особливості управління стосовно та вирішення проблем з персоналом у сфері туристичного бізнесу. Будемо виходити з передумови, що туристичне підприємство має невеликий розмір, оскільки саме цієї категорією підприємств представлена значна частина господарюючих суб'єктів у туристичній галузі. Управління персоналом в даному випадку, як правило, є прерогативою керівництва підприємства, оскільки менеджери з персоналу, що спеціалізуються саме на цьому напрямку роботи, для невеликих підприємств швидше виняток, ніж правило. Таким чином, основними завданнями менеджерів у сфері управління персоналом є набір, моніторинг, розвиток і мотивація персоналу. Саме ці напрямки виділені з наступних причин. Грамотний відбір і набір персоналу є запорукою ефективної роботи колективу, причому критерії відбору повинні бути адекватні вимогам галузі. У сфері туризму, крім професійних якостей, слід

враховувати і такі, як комунікабельність і стійкість у стресових ситуаціях. Моніторинг персоналу повинен проводитися постійно, причому саме цей вид діяльності створює основу для планування подальших дій керівництва, спрямованих на підтримання дисципліни, підвищення мотивації персоналу та його підвищення кваліфікації. Оскільки туризм є дуже динамічною сферою, необхідно постійно піклуватися про підвищення кваліфікації персоналу. У даному контексті слід вказати, що на невеликих підприємствах сфери туристичного бізнесу можлива швидше горизонтальна, ніж вертикальна кар'єра, що пояснюється простотою їх організаційної структури. В умовах, коли підприємства сфери туризму відчують певні фінансові труднощі, мотивація персоналу набуває особливого значення. Найчастіше грамотна мотивація може зумовити посилення активності персоналу і, як наслідок, підвищення ефективності роботи підприємства в цілому. На даному етапі особливе значення набуває нематеріальна мотивація, коли відсутня пряма винагорода.

В останні роки актуальним вимогою стає використання інструментів маркетингу в управлінні персоналом, що дозволяють сформувати системний підхід до вивчення ринку праці, проводити модернізацію системи управління людськими ресурсами у сфері туризму і найголовніше - задовольнити потребу організації в компетентних працівниках. Маркетинговий підхід до управління персоналом являє собою діяльність, спрямовану на ретельне і всебічне вивчення ринку праці, попиту на персонал, переваг і потреб роботодавців, планування та прогнозування потрібних на ринку професій, розробку заходів щодо задоволення попиту на робочу силу, виявлення потенційних потреб роботодавців у рідкісних або дефіцитних професіях, формування купівельних пріоритетів в пошуку персоналу вищої кваліфікації, співробітництво зі службами зайнятості, біржами праці, освітніми установами та іншими джерелами робочої сили, формування іміджу роботодавця. Реалізація поставлених завдань, таким чином, дозволить у довгостроковій перспективі забезпечити туристську організацію не стільки

людськими ресурсами, скільки сформувати стратегічний потенціал, за допомогою якого можливе вирішення конкретних цільових завдань.

Сучасні теорія й практика менеджменту вимагають нового підходу до управління людськими ресурсами. Люди – найцінніший ресурс, ефективне управління яким є важливим стратегічним завданням підприємства для досягнення оптимального результату його діяльності.

**Висновки.** Таким чином, сучасне бізнес-середовище функціонування туристських організацій потребує вирішення низки проблем, найважливішою з яких є максимально ефективний менеджмент персоналу. Причому це актуально не тільки для суспільства в цілому, але ще більшою мірою для саме туристської організації. Розвиток підходів до управління персоналом в туристських організаціях - це найважливіший напрям, яке має вивести вітчизняну туристичну індустрію на новий шлях стабільного розвитку та забезпечити глобальну конкурентоспроможність.

### Література

1. Nickson Dennis Human resource management for the hospitality and tourism industries – Amsterdam, Boston, Heidelberg, 2007 – 305 p.
2. Зайцева Н. А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. 4-е изд. – 240 с.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М.: КНОРУС, 2009. – 368 с.
4. Мамутова М. В., Димеденко И. В. Экономический механизм функционирования туристической индустрии в условиях глобализации экономики // Прометей: региональный сб. науч. тр. по экономике. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2002. - Вып. 3 (9). – С. 40-50.

5. Трегулова І. П. Система управління персоналом підприємств і організацій туристичного бізнесу / Трегулова І. П. // Торгівля і ринок України: темат.зб.наук.пр. – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2005. – Вип.20. – С. 128-133
6. Управление персоналом: учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 432 с.

УДК 658.14/.17

Мостенець С. В.

### Витрати та ресурси домогосподарств : регіональний аспект

*Розглянуто сукупні витрати та сукупні ресурси домогосподарств Волинської області та їх складові. Проаналізовано структуру грошових доходів та грошових витрат населення. Запропоновано напрями державного регулювання процесів формування доходів та витрат домогосподарствами України.*

*The combined charges and combined resources of households of the Volyn area and their constituents are considered. The structure of money earnings and money charges of population is analyzed. Directions of government control of processes of*

**Ключові слова:** домогосподарство, доходи, ресурси, витрати, сукупні доходи, сукупні ресурси, грошові доходи, грошові ресурси.

**Вступ.** Домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль у функціонуванні всієї економічної системи України. Так, питома вага кінцевих споживчих витрат домашніх господарств із врахуванням індивідуальних споживчих витрат у ВВП протягом останніх років перевищує 60 %. Тому проблеми формування та використання доходів і витрат домогосподарств набувають загальнодержавного значення, оскільки вони торкаються не лише кожного жителя України, але також впливають на процеси соціально-економічного розвитку. З'ясування специфіки регіонального змісту доходів і витрат домогосподарств є актуальною проблемою не лише теоретичних досліджень, але і практичного змісту.

Важливим аспектам доходів і витрат домогосподарств присвячені праці вітчизняних вчених О. Ковалюка, Г. Леха, С. Реверчука, Е. Лібанової, М Соколика, С. Тютюнникової та ін. Незважаючи на окремі теоретичні розробки з цієї проблематики, виникає потреба комплексному дослідженні



процесів, що відбуваються у сфері доходів та витрат населення, зокрема на регіональному рівні.

**Постановка питання.** Соціальні процеси в Україні протягом останніх років вагомо залежать від адекватних процесів у регіонах. Специфіка цих процесів у регіонах зумовлює соціальні результати в країні загалом. Індикатори соціальної сфери фокусують взаємовплив макро- і мікрорівнів усієї економіки.

Динаміку основних соціальних та економічних індикаторів протягом 2005–2012 рр. зображено на рис. 1.

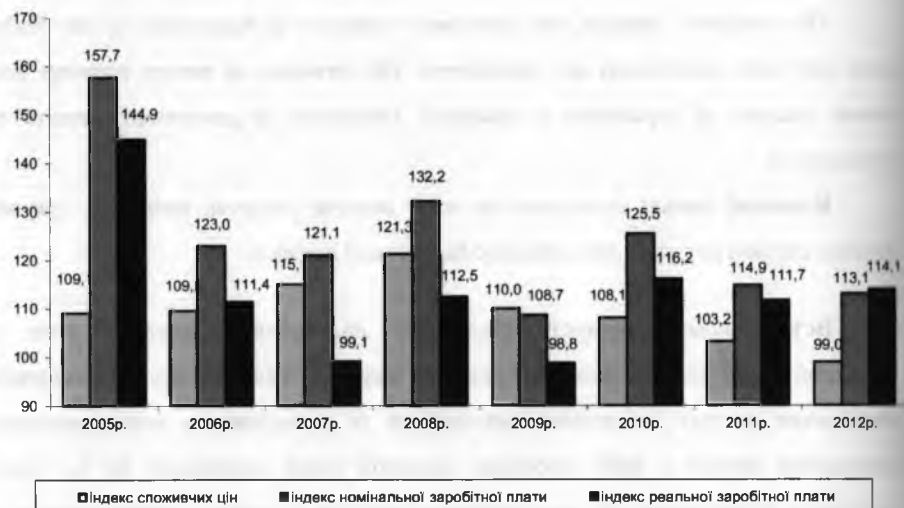


Рис. 1. Індeksi споживчих цін (інфляції) та заробітної плати (у %) [1]

Як свідчать дані рис. 1, номінальна заробітна плата населення зростає швидшими темпами ніж реальна протягом аналізованих років за порівняно стабільних темпів інфляції (див. рис. 2).

Необхідно відзначити, що між доходами і витратами домогосподарств із врахуванням перерозподільних процесів через механізм податків та зборів, існує тісний взаємозв'язок. Так, від рівня мінімальної заробітної плати багато в чому залежать тарифні ставки та оклади інших працівників, зокрема бюджетної

сфери. Перерозподіляючись через механізм оподаткування доходів фізичних осіб, окремі соціальні верстви населення мають можливість отримувати визначений рівень соціальних виплат.

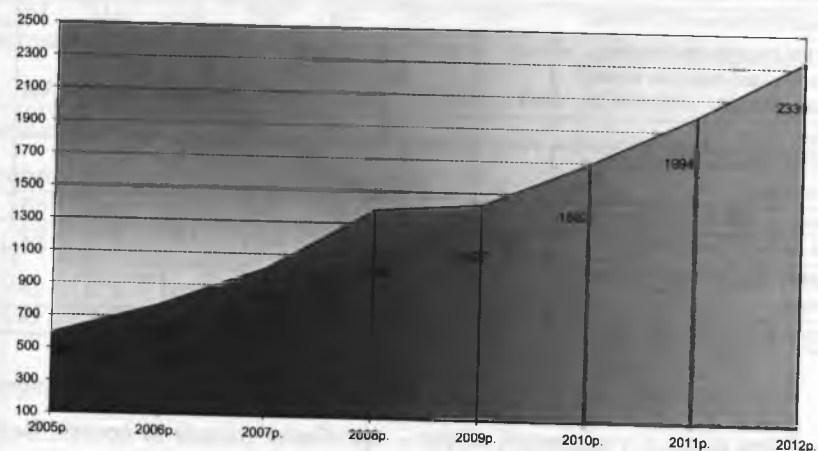


Рис. 2. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників Волинської області (грн) [1]

Проаналізуємо динаміку доходів і витрат домогосподарств за період 2005–2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1  
Структура доходів і витрат населення Волинської області [1]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Доходи – всього (млн. грн.)</b>	<b>6808</b>	<b>8414</b>	<b>10943</b>	<b>14662</b>	<b>15177</b>	<b>19137</b>	<b>22584</b>	<b>25741</b>
<b>відеотків</b>								
заробітна плата	35,0	35,8	36,3	34,8	33,4	32,4	32,1	31,8
прибуток та змішаний дохід	22,6	21,9	21,6	21,9	20,7	20,1	20,9	20,3
доходи від власності, одержані	1,8	1,8	2,3	2,5	2,6	5,3	4,4	-
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти у тому числі	40,6	40,5	39,8	40,8	43,3	42,2	42,6	43,9
соціальні допомоги	24,1	23,9	21,9	23,0	25,5	24,9	23,6	23,9
соціальні трансферти в натурі	14,1	14,7	16,1	15,3	15,7	15,3	16,9	-
інші поточні трансферти	2,2	1,9	1,8	2,5	2,1	2,0	2,1	-

Закінчення таблиці 1

Витрати та заощадження – всього (млн. грн.)	6808	8414	10943	14662	15177	19137	22584	25741
відсотків								
придбання товарів та послуг	83,7	86,3	86,2	88,1	86,5	81,7	86,7	87,6
доходи від власності, сплачені	0,8	1,4	2,1	3,0	3,7	2,1	1,6	-
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	4,7	5,0	5,7	6,9	5,8	5,0	4,9	5,1
у тому числі								
поточні податки на доходи, майно тощо	3,3	3,5	4,3	4,3	3,7	3,4	3,6	3,7
внески на соціальне страхування	1,0	1,1	1,0	1,6	1,1	0,9	0,8	-
інші поточні трансферти	0,4	0,4	0,4	1,0	1,0	0,7	0,5	-
нагромадження нефінансових активів	1,4	1,8	1,6	4,6	3,2	2,7	2,0	0,9
приріст фінансових активів	9,4	5,5	4,4	x	0,8	8,5	4,8	5,6

Як свідчать дані табл. 1, у структурі доходів населення переважає заробітна плата, а у структурі витрат – придбання товарів та послуг. Водночас певні коливання у структурі соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів зумовили окремі коливання питомої ваги цих виплат у загальному показникові доходів населення. Так, у 2005 р. ці виплати становили 24,1 % у загальному обсязі доходів; у 2012 р. – 23,9 %.

На відмінності у цих показниках вплинули не лише чинники збільшення загального рівня доходів населення, але і рівень виплат, які у ці періоди формував Уряд. Також необхідно відзначити стійку тенденцію до зменшення питомої ваги прибутку та змішаного доходу: 22,6 % у 2005 р, 20,3 % у 2012 р. Однак поверхневий аналіз окремо лише цього показника не відобразив реальної ситуації у підприємстві, зокрема у сфері малого бізнесу, якщо враховувати, що рівень тівізації цієї сфери за певними оцінками фахівців сягає 70 %.

**Сукупні ресурси** домогосподарств включають грошові доходи, вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (з винятком поточних витрат на її виробництво) та в порядку самозаготівель, суму безготівкових пілг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг,

електроенергії та палива, суму безготівкових пілг на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку, вартість подарованих родичами та іншими особами продовольчих товарів, суми використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження.

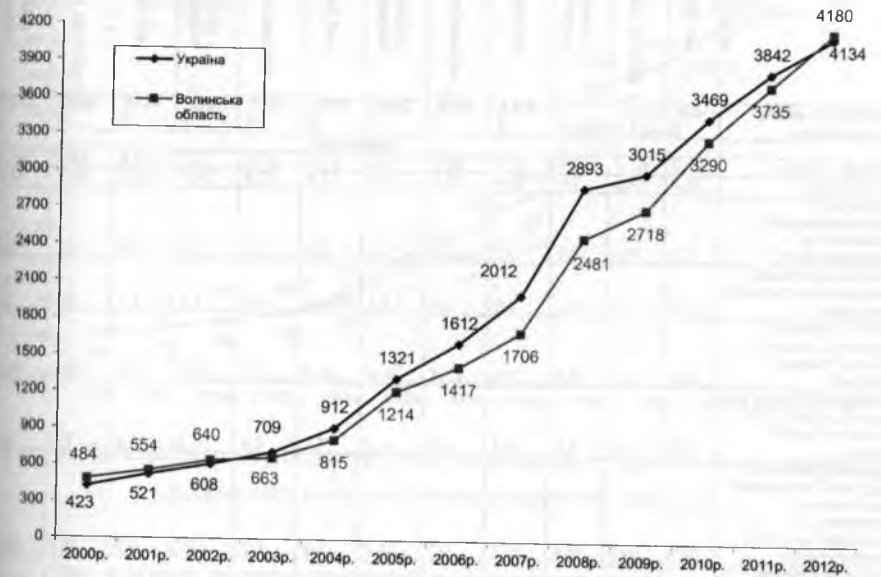


Рис. 3. Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство; грн.) [1]

Аналіз даних проведений за допомогою рис. 3 свідчить про зростання сукупних ресурсів домогосподарств у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство як в цілому по Україні, так і по Волинській області зокрема.

Однак проаналізуємо структуру сукупних ресурсів домогосподарств Волинської області.

Таблиця 2

Структура сукупних ресурсів домогосподарств Волинської області (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство) [1]

	2000		2005		2011		2012					
	у тому числі, які проживають		у тому числі, які проживають		у тому числі, які проживають		у тому числі, які проживають					
	всі домогосподарства	у міських поселеннях	всі домогосподарства	у міських поселеннях	всі домогосподарства	у міських поселеннях	всі домогосподарства	у міських поселеннях				
Всього сукупних ресурсів, грн.	484,2	411,5	560,7	1213,6	1019,7	1420,1	3734,8	3617,6	3882,4	4179,8	4056,8	4313,7
відсотків												
Грошові доходи	51,0	65,4	39,9	77,1	84,8	71,2	81,9	87,0	76,7	85,0	89,4	80,4
оплата праці	20,8	38,2	7,6	33,4	48,4	21,9	37,9	45,9	29,7	43,3	49,9	36,6
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,9	6,6	0,1	3,7	3,6	3,8	3,6	4,3	2,9	2,5	2,7	2,4
доходи від продажу сільськогосподарської продукції	9,2	1,3	15,3	6,9	1,4	11,1	6,4	0,8	12,2	4,1	1,1	7,1
пенсії, стипендії, допомоги, пільги та субсидії, надані готівково	14,4	15,1	13,8	27,9	25,4	30,0	26,9	27,1	26,6	28,3	28,4	28,1
грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	3,7	4,2	3,1	5,2	6,0	4,4	7,1	8,9	5,3	6,8	7,3	6,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	36,9	16,5	52,6	16,5	6,7	24,1	12,9	6,4	19,5	9,9	4,9	15,1
Пільги та субсидії безготівкової на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	2,9	4,8	1,4	0,6	0,7	0,5	0,6	0,9	0,3	0,5	0,7	0,3
Пільги безготівкової на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,4	0,7	0,2	0,4	0,5	0,2	0,2	0,3	0,1	0,4	0,6	0,1
Інші надходження	8,8	12,6	3,9	5,4	7,3	4,0	4,4	5,4	3,4	4,2	4,4	1,0

З даних таблиці 2 видно, що основним фактором, що спричинив ріст сукупних ресурсів є зростання грошових доходів населення. Це пояснюється в основному зростанням рівня мінімальної заробітної плати.

Разом з тим спостерігається стійка тенденція до зростання сукупних витрат як на державному так і на регіональному рівнях (рис. 4).

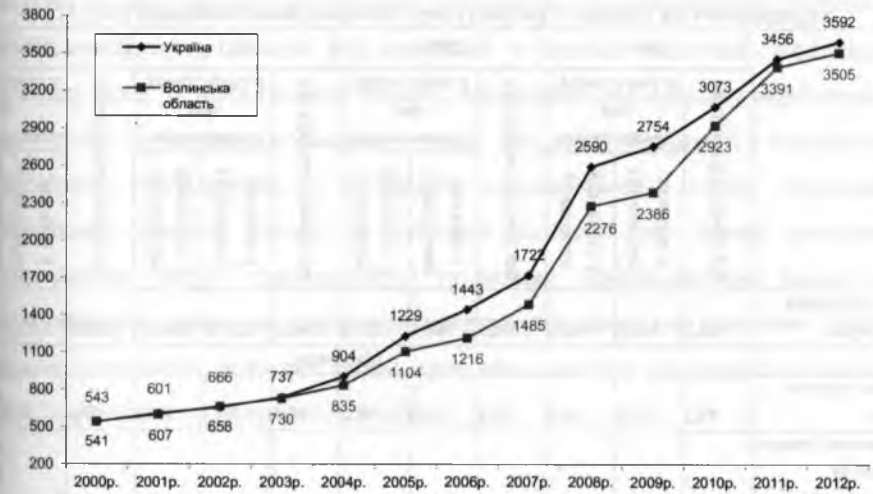


Рис. 4. Динаміка сукупних витрат домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство; грн.) [1]

Так, сукупні витрати складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами, суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, суми пільг на оплату телефону, проїзду в транспорті, на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо. Вартість подарованих домогосподарством родичам та іншим особам продуктів харчування,

отриманих з особистого підсобного господарства, включають до сукупних витрат у зв'язку з постійним характером цієї допомоги.

Таблиця 3  
Структура сукупних витрат домогосподарств Волинської області (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство) [1]

	2000			2005			2011			2012		
	всі домогосподарства	у тому числі, які проживають		всі домогосподарства	у тому числі, які проживають		всі домогосподарства	у тому числі, які проживають		всі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Всього сукупних витрат, грн.	543,2	545,8	540,5	1104,2	988,1	1227,8	3391,4	3227,8	3569,4	3504,9	3451,7	3461,7
	відсотків											
Споживчі сукупні витрати:	93,2	95,5	90,9	93,3	96,8	90,2	92,9	95,3	90,6	93,8	95,5	91,1
- продовольчі товари включаючи сарчуння поза люмом, алкогольні напої та тютюнові вироби)	71,9	66,6	77,6	66,9	64,0	69,1	63,6	62,9	64,3	60,0	59,2	60,0
непродовольчі товари та послуги:	21,3	28,9	13,3	26,4	32,8	21,1	29,3	32,4	26,3	33,8	36,3	31,1
оплата житла, комунальних продуктів та послуг з них	6,2	9,5	2,8	5,7	8,4	3,3	6,3	9,0	3,6	6,6	8,0	7,8
сума пільг та субсидій	2,6	3,6	1,5	0,7	0,8	0,6	0,7	1,0	0,3	0,6	0,9	0,9
неспоживчі сукупні витрати	6,8	4,5	9,1	6,7	3,2	9,8	7,1	4,7	9,4	6,2	4,5	4,9

Для якіснішого аналізу щодо з'ясування відмінностей у доходах та витратах домогосподарств звернімося до характеристики якості оцінки середньомісячного значення показника "грошові доходи" та "грошові витрати".

Так, грошові доходи домогосподарств складаються із суми грошових та натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за виключенням прибуткового податку та обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог (пільг та субсидій готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, компенсаційних виплат за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо), грошових допомог від родичів та інших осіб, а також інших грошових доходів.

Грошові витрати домогосподарств включають: витрати на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, непродовольчих товарів, на оплату послуг, витрати, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, грошову допомогу родичам та іншим особам, витрати на купівлю нерухомості, на будівництво, капітальний ремонт житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби, коней та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюту, приріст вкладів до банківських установ, аліменти, обов'язкові податки (крім прибуткового), збори, внески тощо.

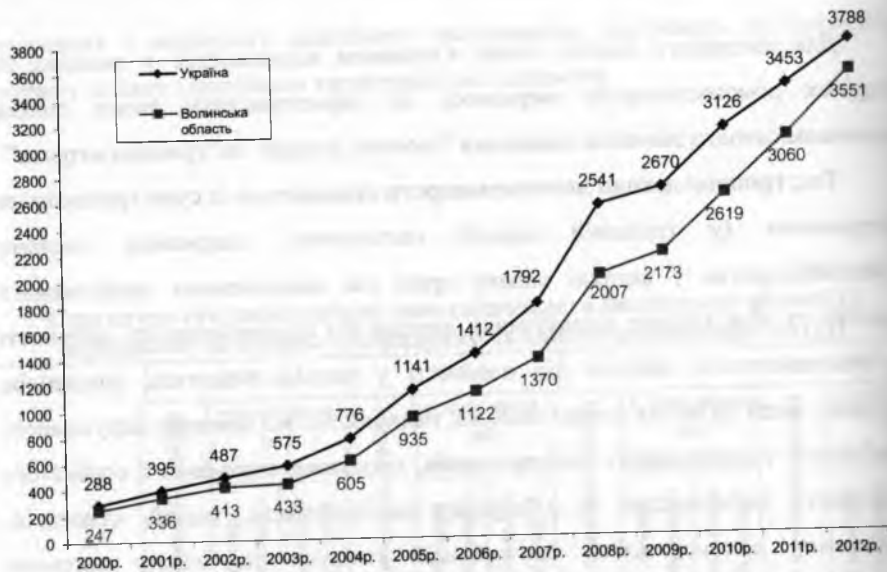


Рис. 5. Динаміка грошових доходів домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство; грн.) [1]

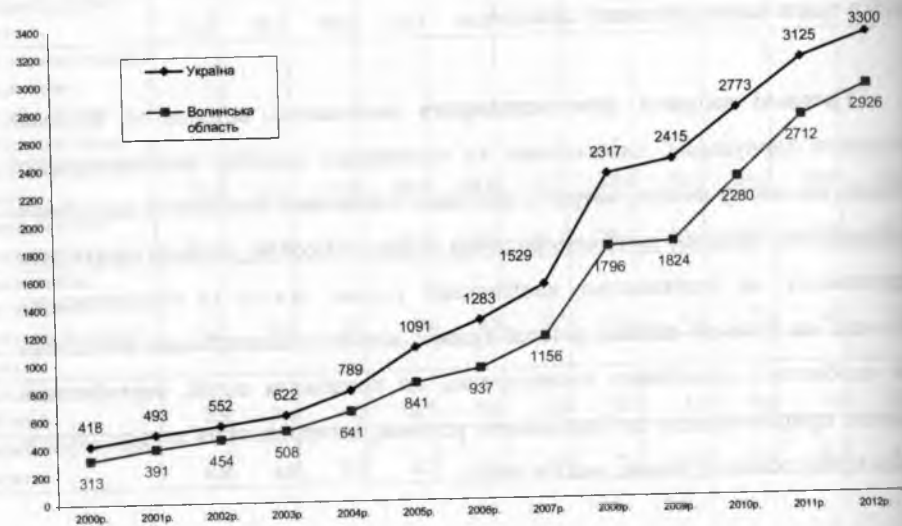


Рис. 6. Динаміка грошових витрат домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство; грн.) [1]

Таким чином на основі проведеного аналізу зробимо розподіл домогосподарств Волинської області за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів.

За даними таблиці видно, що найбільшу частку домогосподарств становлять домогосподарства із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими середнього рівня загальних доходів: у 2005 р. вони становили 45,4%, у 2011 р. – 53,3 %, у 2012 р. – 55,3%. Позитивною є тенденція до зростання рівня життя населення у 2011-2012 рр. порівняно з 2005 р. Однак у 2011 р. (27,3 %) і 2012 р. (30,1%) спостерігається тенденція до зростання частки домогосподарств, які проживають в місяць в середньому на 1200-1560 грн.

Зважаючи на певні відмінності щодо доходів і витрат населення, запропоновані такі вектори державної політики у сфері домогосподарств.

Таблиця 4

Розподіл домогосподарств Волинської області за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (%) [1]

	2005		2011		2012	
	всі домогосподарства	у тому числі, які проживають		всі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
всі домогосподарства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
із середньодушовими еквівалентними загальними доходами <sup>1</sup> у місяць, грн.						

## Напрямки державного регулювання доходів і витрат населення

Закінчення таблиці 4

до 480,0	67,3	67,0	67,7	0,1	-	0,1	-	-	-
480,1-840,0	32,7 <sup>2</sup>	33,0	32,3	5,5	4,7	6,6	2,5	2,3	2,8
840,1-1200,0	...	...	...	24,4	27,1	21,5	13,2	15,6	10,6
1200,1-1560,0	...	...	...	27,3	29,6	24,7	30,1	28,8	31,5
1560,1-1920,0	...	...	...	22,1	20,4	24,0	21,4	23,0	19,6
1920,1-2280,0	...	...	...	20,6 <sup>3</sup>	18,2	23,1	14,7	14,4	15,0
2280,1-2640,0	...	...	...	...	...	...	10,4	8,4	12,7
2640,1-3000,0	...	...	...	...	...	...	5,4	4,7	6,1
3000,1-3360,0	...	...	...	...	...	...	0,4	0,8	-
3360,1-3720,0	...	...	...	...	...	...	1,2	1,1	1,2
понад 3720,0	...	...	...	...	...	...	0,7	0,9	0,5
Частка домогосподарств із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими									
середнього рівня загальних доходів	45,4	44,3	51,6	53,3	54,1	52,1	55,3	57,7	52,0
прожиткового мінімуму	58,3	60,1	56,4	9,9	10,3	9,5	7,1	6,6	7,5

Напрямок	Пропоновані заходи
Оплата праці	1. Забезпечення стабільного підвищення мінімального розміру заробітної плати. 2. Застосування механізму індексації грошових доходів населення - заробітної плати, вкладів у банках, соціальних виплат тощо.
Соціальні виплати	1. Обґрунтування визначених категорій соціально незахищених верств населення. 2. Впровадження рівня соціальних виплат відповідно до реальних бюджетних можливостей.
Пенсійне забезпечення	1. Завершення пенсійної реформи. 2. Сприяння у формуванні ринкових структур недержавного пенсійного страхування.

Реалізація цих заходів за їх відповідного організаційного забезпечення дасть змогу впорядкувати структуру доходів і витрат домогосподарств та зменшити певні соціальні суперечності.

**Висновки.** Підсумовуючи вищезазначене, варто відмітити, що доходи і витрати домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль у суспільній системі України, вагомо впливають на усі процеси соціально-економічного розвитку. До сьогодні в Україні державне регулювання у сфері доходів і витрат населення відбувалось хаотично, без належного теоретико-методологічного обґрунтування, що призвело до значного розшарування у розрізі регіонів та формує підвалини для соціальних суперечностей.

1. Витрати та ресурси домогосподарств Волинської області: статистичний збірник. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2014. – 51 с.
2. Котис. Н. Теоретико-методологічні основи досліджень сектору домогосподарств у системі національної економіки / Н.Котис // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – с.63-67 - (економіка та управління національним господарством).

### Ціноутворення та якість в туризмі

*У статті розглянуто особливості ціноутворення в туристичній галузі. Проаналізовано вплив підвищення та зниження рівня надання якості туристичної послуги на ціну туристичного пакету.*

*In the article the features of pricing in the tourism industry. The influence of the increase and decrease in the provision of quality tourism services in the price of the tourist package.*

**Ключові слова:** механізм ціноутворення, підходи до ціноутворення, якість, собівартість, туристичний агент, туристичний пакет, страхування, туристичний продукт.

**Вступ.** Конкурентна боротьба, зростаючі потреби й вимоги споживачів спричиняють те, що в сучасних ринкових умовах співвідношення категорії ціни-якості відводиться особливе значення як з боку покупців, так і виробників, у тому числі виробників послуг туризму. У зв'язку з цим виникають проблеми щодо визначення даного співвідношення. Якість послуги визначається вимогами ст. 6 Закону України "Про захист прав споживачів", згідно з яким "продавець (виробник, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві продукцію (роботу, послугу), яка за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про продукцію (роботу, послугу), що надається продавцем (виробником, виконавцем)".

Питанням ціни та якості туристичного продукту присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Алексеева Ю, Божидарнік Т.В. Кравчук І. Паширян Г.А., Ткаченко Т., Мальської М.П., Пандяк І.Г., Занько Ю.С. Проте залишається достатньо невирішених питань на полі цієї діяльності.

Основним нашим завданням є те, щоб побачити залежність між якістю і ціною, яку ми відобразили за допомогою формул.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначити механізми ціноутворення та вплив чинників якості туристичної послуги на ціну туристичного пакету.

**Результати.** Механізм ціноутворення – це комплекс заходів, який включає визначення ціни, знижок, умов оплати за продукцію, товари і послуги, управління цінами з урахуванням потреб та можливостей споживачів для забезпечення прибутку туроператора чи турагента. Він є одним з головних елементів комплексу маркетингової цінової політики.

При ціноутворенні на туристичний продукт використовують три підходи:

1) формування ціни по складових елементах турпродукту (собівартість). В основному собівартість турпродукту включає вартість сировини, поточні витрати на виробництво, реалізацію і організацію споживання послуг.

Собівартість туристичного пакета визначається за формулою:

$$C = \sum_{i=1}^n c_i q_i,$$

де

$c_i$  - собівартість  $i$ -ї послуги;

$q_i$  - кількість одиниць  $i$ -ї послуги в складі пакету;

$n$  - кількість послуг.

Незалежно від якісних характеристик собівартість одиниці послуги може бути представлена у вигляді векторної функції:

$$c_i = (c_i(t_1), \dots, c_i(t_n)),$$

де

$c_i$  - собівартість одиниці  $i$ -ї послуги;

$t_j$  - множина параметрів  $j$ -го туру.[3]

2) розрахунок ціни по етапах просування турпродукту на ринок. Дана ціна складається з собівартості, непрямих податків по окремих видах послуг, надбавки туроператора (прибуток туроператора, знижки для окремих груп туристів по окремих видах послуг, надбавки або знижки з ціни туроператора (комісійна винагорода) на користь турагента), і надбавки турагента. Надбавки повинні включати відшкодування витрат турфірми і прибуток.

У відповідності зі структурою ціни на турпродукт ціна турпакету на одного туриста визначається наступним чином:

$$P = \frac{C + T + N_{NO} + N_{TA}}{Q_1 + Q_2},$$

де

$P$  – ціна турпакета на одного туриста;

$C$  – собівартість туристичних послуг, які входять в турпакет, складений туроператором;

$T$  – непрямі податки (ПДВ) по окремих видах послуг туризму;

$N_{TO}$  – надбавка туроператора;

$N_{TA}$  – надбавка турагента;

$Q_1$  – кількість туристів у групі;

$Q_2$  – кількість осіб, які супроводжують групу туристів по певному маршруту.[5]

3) визначення ціни на основі стратегії розвитку туристичного підприємства. Стратегії ціноутворення повинні відповідати цілям розвитку фірми. Виходячи зі стратегії діяльності турфірми, цінова політика може бути різною:

- намагатися стримувати ціни нижче рівня цін конкурентів;
- слідувати за ринковою ціною, орієнтуючись на ціни конкурентів;



- встановлювати більш високі ціни, ніж у конкурентів, для встановлення і збереження престижної ціни;

- встановлювати ціну для максимізації рентабельності продажів, чистого власного капіталу і всіх активів підприємства;

- збільшувати обсяг реалізації туристичних послуг за рахунок низьких цін;

- встановлювати ціну для стабілізації цін, збільшення прибутку і укріплення позиції підприємства на ринку;

- орієнтуватися на ціни одного з конкурентів;

- встановлювати ціни, які б забезпечували отримання певного відсотка доходу від обсягу інвестицій;

- використати ціни для збільшення рівня прибутку від комплексу турпослуг, а не від окремих видів послуг;

- забезпечити стабільність і стійкість ринку збуту туристичних послуг, тощо.

Політика цін може розроблятися як на довгостроковий термін, так і пристосовуватися до змін умов ринку. При встановленні остаточної ціни доцільно використати гнучкий підхід цінової тактики, тому що це дозволяє більш ефективно досягати поставлених цілей довгострокової стратегії розвитку.

Розробка політики цін здійснюється з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку турфірми.[4]

До зовнішніх чинників відносяться:

- співвідношення попиту і пропозиції;

- рівень і динаміка конкуруючих цін;

- державне регулювання економіки в цілому і сфери туризму

зокрема;

- політична ситуація;

- споживачі, їх платоспроможність, інтереси, привички, смаки.

Внутрішні чинники або цілі ціноутворення:

- максимізація поточного прибутку від формування і реалізації турпродукту;

- утримання позицій на ринку;

- досягнення лідерства в якості турпродуктів;

- завоювання і підтримання лідерства на ринку турпослуг;

- прямування турфірми до підвищення темпів росту формування і реалізації, навіть за рахунок зниження доходів;

- бажання підвищити свій імідж (престиж);

- заінтересованість туроператора і турагента у збільшенні своєї частки на ринку турпослуг;

- бажання туроператора ухилятися від обвинувачення в монополізації;

- прагнення unikнути банкрутства.

Ціна туристичного продукту повинна опиратися на аналіз ринкового попиту. Ціни на турпослуги мають відповідати попиту.

Попит на туристичний продукт залежить від таких чинників, як привабливість і якість послуг, пори року. Ціни на турпослуги коливаються в залежності від зміни попиту. Тому динаміка попиту є основним регулятором рівня цін. Ціна виконує регулюючу функцію збалансування попиту і пропозиції. На ціну туристичної послуги впливають такі чинники, як: клас і форма обслуговування, вид туру, кон'юнктура ринку на послуги туризму, сезон, особливості турфірм тощо. Також на кінцеву ціну турпродукту впливають такі чинники, як психологія (надання переваги) споживача, цінова політика туристичного підприємства, використання ресурсів, асортимент і престижність тур продукту.[2]

Ціна також дає сигнал про появу дефіциту. Найкраще використання ресурсів може здійснюватися завдяки ціновим сигналам їх дефіциту.

Фірми підвищують ціну відносно ціни попереднього періоду, якщо ресурси зменшились, і знижують ціну, якщо ресурси збільшились. При

цьому зміна цін вибирається пропорційно коливанням ресурсів  $\dot{R}(t)$ . Ціновою політикою зниження і підвищення ціни виражається рівнянням:

$$\dot{P}(t) = -\lambda \dot{R}(t), \quad \lambda > 0, \quad (1)$$

де

$R(t)$  – рівень ресурсів.

Нехай попит і пропозиція залежать не тільки від ціни  $P(t)$ , але і від швидкості  $\dot{P}(t)$  її зміни:

$$S(t) = a_1 + a_2 P(t) + a_3 \dot{P}(t), \quad (2)$$

$$D(t) = b_1 + b_2 P(t) + b_3 \dot{P}(t).$$

Зміна запасу дорівнює різниці між пропозицією і попитом:

$$\dot{R}(t) = S(t) - D(t). \quad (3)$$

Підставляючи (2) в (3), з урахуванням рівняння (1) отримуємо лінійне диференціальне рівняння другого порядку, розв'язок  $P(t)$  якого показує поведінку ціни в залежності від зміни ресурсу.[1]

Підвищення або зниження ціни веде до перерозподілу прибутку між галузями, підприємствами і соціальними групами населення.

Можна використати наступну формулу ціноутворення:

$$P = F(A, D/S, Com, Cost, K),$$

де

$A$  - екзогенний фактор;

$D/S$  - співвідношення попиту і пропозиції;

$Com$  - комерційні характеристики;

$Cost$  - витрати на турпослугу;

$K$  - конкурентна ситуація на туристичному ринку.

В умовах ринкової економіки для визначення ціни і ціноутворення не враховуються альтернативні витрати, тому що існує низка видів витрат при виробництві продукції і послуг, які не включаються в бухгалтерські витрати. Однак їх облік при визначенні витрат туристичної послуги є вкрай необхідним. Крім фактичних витрат необхідно враховувати кон'юнктуру ринку, співвідношення попиту і пропозиції на дану туристичну послугу. Також можна враховувати чисті інвестиції і дисконтування. [5]

Ціноутворення включає і політику застосування знижок на туристичні послуги, а також застосування диференційованих цін на одні і ті ж послуги. Диференціація цін здійснюється в залежності від чинників сезону, видів туру, якості послуг тощо.

Процеси виробництва, реалізації і споживання турпослуг співпадають в часі, тому застосовується сезонна диференціація цін і тарифів.

Ціна на турпослуги залежить не тільки від попиту, але і від реклами. Якщо зниження ціни призводить до зростання попиту на турпослуги, то покращення реклами сприяє збільшенню ціни на турпослуги.

Часто існує невідповідність між ціною турпослуги і рівнем задоволення потреб відпочиваючих. Для приведення у відповідність потрібно вдосконалювати ціноутворення на туристичні послуги за наступними напрямками:

- удосконалення туркомплексу, підвищення комерційних характеристик;
- зниження цін на турпослуги, що адекватно відображає зміст послуг;
- удосконалення туристичного продукту.

При встановленні ціни на турпродукт фірмі необхідно розрахувати економічну ефективність туру: рентабельність і прибутковість. Для визначення очікуваного прибутку необхідно провести системний аналіз витрат обсягу реалізації послуг і визначити оптимальний різновид послуг. На основі аналізу витрат і рівня рентабельності турпродуктів можна визначити варіанти політики зниження або підвищення цін і їх вплив на

обсяг і структуру очікуваних доходів від продажів, і можливі межі зміни цін в залежності від впливу різних ринкових чинників.

Короткотермінова нижня межа ціни відзначає ціну здатну покрити тільки змінну частину витрат. Вона відповідає обмеженій собівартості, розрахованій за системою «директ-костінг». Приймаючи рішення відносно ціни, у випадку додаткового замовлення, запропоновану ціну слід порівнювати із сумою змінних витрат, а не з повною собівартістю продукції.

Система «директ-костінг» дозволяє визначити зміну прибутку внаслідок зміни змінних витрат, ціни реалізації, структури послуг в туристичному продукті і, відповідно, на основі даного аналізу прийняти комплекс необхідних стратегічних рішень щодо управління прибутковістю фірми.

Задоволеність споживача туристичною послугою залежить від якості наданих послуг. При оцінюванні якості послуг і їх стандартизації приймаються до уваги міжнародні вимоги.

В процесі і після споживання турпослуг вибір клієнта визначає його поведінка в майбутньому. Задоволений споживач є відмінною рекламою як окремим туристичним послугам, так і фірмі в цілому.

Поведінка сучасного споживача товарів і послуг суттєво змінилася, а в процесі споживання значно зросла роль категорії якості. Якість послуги визначається не тільки технологічними вимогами до виконання відповідної операції, але і часом очікування, комфортністю отримання послуги, зручністю інформаційного обслуговування клієнтів, характеристиками мережі обслуговування, тощо.

Споживач здійснює вибір не тільки на основі ціни, але і з урахуванням співвідношення «ціна-якість».[6]

Розглянемо задачу визначення обсягу і якості турпослуг, які забезпечують максимальний прибуток турфірми.

Ціна споживання послуги збільшується у відповідності з приростом її якості:

$$P = P_0 + d \Delta k$$

де

$P_0$  - ціна послуг зі сторони споживачів при нижній межі рівня якості;  
 $k$  - рівень якості послуги;

$\Delta k = k - k_L$  - приріст рівня якості відносно нижньої границі;

$d$  - коефіцієнт, що характеризує швидкість приросту ціни на послуги у зв'язку з приростом рівня якості.

Споживання послуг зменшується в залежності від підвищення рівня якості:

$$C = C_0 - b \Delta k$$

де

$C$  - обсяг споживання послуги споживачем;

$C_0$  - споживання послуг при нижній межі рівня якості;

$b$  - коефіцієнт, який характеризує приріст пропозиції на послугу у зв'язку з приростом рівня якості на малу величину.

Попит на послуги зі сторони споживачів визначається рівнянням:

$$D = D_0 + a \Delta k$$

де

$D_0$  - попит на послуги зі сторони споживачів при нижній межі рівня якості;

$a$  - коефіцієнт, який характеризує приріст попиту на послугу в зв'язку з приростом рівня якості на малу величину.

Модель визначення обсягу і якості послуг сформулюємо наступним чином:

$$(P_0 + d \Delta k)q - E(q, k) \rightarrow \max,$$

$$(P_0 + d \Delta k)(C_0 - b \Delta k) \leq B,$$

$$D = D_0 + a \Delta k,$$

$$q = \min(D, Q),$$

$$k_L \leq k \leq k_H,$$

де

$q$  – обсяг наданих послуг турфірмою;

$E(q, k)$  – функція витрат турфірми;

$D$  – попит на турпослугу;

$Q$  – максимальний обсяг послуг, тобто пропозиція турфірми;

$B$  – бюджет споживача; [6]

$k_L, k_H$  – нижня і верхня границі рівня якості послуги.

Турфірми намагаються забезпечити максимальний прибуток і встановлюють нижню границю якості послуг, підвищення якої призводить до зменшення прибутку.

Стратегія турфірми повинна будуватися у відповідності з реалізацією показників якості послуги, встановленої споживачем ( $k=k_H$ ). Збитки турфірми в зв'язку з реалізацією рівня якості, вигідного споживачу, визначаються як:

$$\Delta F_1 = F_1(k_L) - F_1(k_H).$$

При цьому вигода споживача визначається різницею економії бюджету, отримуваної споживачем при верхній і нижній межах рівня якості послуг:

$$\Delta F_2 = F_2(k_H) - F_2(k_L).$$

Умова узгодженої взаємодії представляється нерівністю:

$$\Delta F_1 \leq \Delta F_2.$$

Отримуючи ефект від якісної послуги, споживач може піти на підвищення її ціни. Діапазон зміни ціни на послуги, при реалізації якого і фірмі, і споживачу економічно вигідна висока якість послуг, визначається:

$$\frac{\partial F_1}{\partial P} \Delta F_1 \leq \Delta P \leq \frac{\partial F_2}{\partial P} \Delta F_2.$$

Приріст критерію від зміни ціни  $\Delta P$  повинен бути не менше втрат виробника  $\Delta F_1$ , при реалізації рівня якості послуги, вигідного для споживача, і не більше ефекту  $\Delta F_2$ , отриманого споживачем. [5]

**Висновок:** В результаті розв'язання задачі, визначається оптимальне значення приросту рівня якості послуги, яке забезпечує максимальний прибуток фірми за рахунок збільшення ціни на послугу при підвищенні її якості.

1. Балабанова О.І. Організаційно-економічні механізми управління розвитком підприємств сфери послуг. Дис. к.е.н.: 08.00.04 / Балабанова О.І.: ПВНЗ «Євр. Ун-т». – К., 2010. – 252 арк.
2. Бережна Л.В. Економіко-математичні методи та моделі у фінансах. К.: Кондор, 2009. – 300с.
3. Благун І.С., Моделювання сталого розвитку регіону / І.С. Благун, Л.І. Сисак, О.О. Солтисік. – Івано-Франківськ:[Вид.-дизайнерський відділ центру інформаційних технологій]. – 2006. – 166 с.
4. Киселева И.А., Баясгалан Цэцгээ. Некоторые аспекты моделирования предпочтений потребителя туристических услуг. // Труды Кубанского государственного университета. Вып.401(429), Юбилейный. – Краснодар, 2002.
5. Ковальчук А.Т. Фінансовий словник / Ковальчук А.Т. 2-е вид.,К.: Знання, 2006. – 278с.
6. Козырева Т.В. Управленческий учет в туризме. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.

### Управління формуванням індивідуального та корпоративного капіталу організації

*В статті досліджено взаємозв'язок індивідуального та корпоративного капіталу організації, розглянуто інструменти формування та впливу на активізацію та розвиток складових індивідуального та корпоративного соціального капіталу в сфері послуг, що дозволяють послідовно ідентифікувати та використовувати соціальну складову в управлінських діях, досягати економічних результатів через вплив на соціальний капітал.*

*In the article investigates the relationship of individual and corporate capital organization Instruments of formation and influence on the activation and development of components of individual and corporate social capital in services, allowing consistently identify and use social component in management actions to achieve economic outcomes by influencing social capital.*

**Ключові слова:** соціальний капітал, індивідуальний та корпоративний капітал.

**Вступ.** Фундаментальні положення теорії соціального капіталу стверджують, що розвинений соціальний капітал в організації робить співробітників соціально активними і відповідальними, соціально-трудові відносини – більш гармонійними, а саму організацію – конкурентоздатною. Концепція соціального капіталу термінологічно в економічній літературі розроблена доволі глибоко. В науковій літературі корпоративний та індивідуальний соціальний капітал визначаються в загальному контексті дослідження і головним чином виділяються загальні характеристики трьох рівнів соціального капіталу.

Разом з тим відчувається гостра нестача емпіричних досліджень соціального капіталу на рівні організації як цілісного явища, здатного значно підвищити ефективність її матеріальних і людських ресурсів.

Формування соціального капіталу організації - це не одноразове перетворення соціально-трудових відносин, а постійний процес, який включає привнесення в управління якісно нових елементів, здатних суттєво змінити ресурсні можливості розвитку підприємств.

**Завданням статті.** Дослідити прояви та закономірності взаємозв'язку корпоративного і індивідуального соціального капіталу та сформувати модель соціального капіталу організації, яка би включала інструменти управління ним та методологію його оцінки. Важливо також ідентифікувати різноманітні прояви соціального капіталу організації та виділити з них ті, які дійсно сприяють економічному прогресу, визначити набір управлінських дій, які здатні «запустити» існуючий потенціал соціального капіталу організації та активувати продуктивні властивості індивідуального соціального капіталу.

Теоретично доведено, що повноцінне функціонування соціального капіталу можливо тільки за умов формування його структурної, когнітивної та інституційної компоненти. Між цими компонентами повинні існувати взаємозв'язок, механізм якого визначається специфікою рівня аналізу - на макрорівні він визначається особливостями галузі, відповідно в нашому дослідженні - особливостями сфери послуг. Соціальний капітал є ресурсом суспільним а не виключно індивідуальним, адже активізується він виключно за умови включення людини в соціальне середовище (на відміну від людського капіталу, який може накопичуватися навіть в усамітненні) і в цьому процесі соціалізації людини особливу роль відіграє власне управління як цілеспрямований процес.

**Виклад основного матеріалу.** В науковій літературі дослідження соціального капіталу зосереджено на вивченні його основних характеристик (Ф.Фукуяма, Р.Патнам, Л.Полішук, О.Грішнова, М.Горожанкін)

Беззаперечними є твердження, що носієм індивідуального соціального капіталу і основним суб'єктом є окрема людина, а соціалізація, як умова активізації, відбувається в межах соціально - трудових відносин. Це, на нашу думку, є підставою зосередити увагу саме на мікрорівневому аналізі соціального капіталу і виявити його потенціальні можливості в формуванні корпоративного капіталу.

Корпоративний та індивідуальний рівень формування соціального капіталу можна було визначити на основі визнання персоналом присутності його компонентів як в діяльності кожного окремого співробітника, так і в роботі організації в цілому. Оскільки проблема полягає в тому, щоб визначити напрями формування соціального капіталу організації, то важливо констатувати вихідний (наявний) рівень соціального капіталу та визначити джерела його формування та розвитку. З цією метою нами було проведено соціологічне дослідження.

Гіпотезою дослідження передбачалось, що активізацію індивідуального соціального капіталу спричинить перспектива його конвертації в інші форми капіталу, і це мотивує персонал до нарощення власного людського, інтелектуального і соціального капіталу, які взаємодіючи між собою здатні надати нової якості кожному з них. Теорія дозволяє аналізувати характеристики та умови формування кожної окремої форми капіталу, але людська практика демонструє взаємозв'язок, взаємообумовленість та взаємозбагачення цих форм та умови усвідомлення людиною їх проявів, потенціалу та можливостей активізації та конвертації. Соціальний капітал в діяльності людини проявляється як спрямованість на конкретні види економічної поведінки, яка обумовлена стійкими нормами та цінностями сприйнятої організаційної культури та визнаним рівнем довіри. Тому в процесі соціологічного дослідження було поставлено завдання дослідити прояви та роль соціального капіталу в професійній трудовій діяльності людини, виявити, наскільки працівники усвідомлюють стан власного соціального капіталу, його складові,

способи використання, примноження та конвертації в інші форми капіталу. Акцент робився також на тому, як персонал кваліфікує рівень розвитку корпоративного капіталу, взаємодію з ним і його вплив на всі аспекти діяльності готельно-туристичних підприємств. Для проведення дослідження було розроблено два пакети анкет. Пакет «Індивідуальний соціальний капітал» включав дві анкети рейтингової оцінки персоналом факторів формування індивідуального соціального капіталу та визначення персоналом особистих характеристик, які сприяють його формуванню. Пакет «Корпоративний соціальний капітал» також передбачав на основі відповідей на запитання двох анкет виявити рейтингову оцінку персоналом проявів корпоративного соціального капіталу в організації та оцінити власний рівень організаційної ідентифікації. В пакеті «Індивідуальний соціальний капітал» соціологічного дослідження переслідувалась ще одна ціль – виявити когнітивну складову соціального капіталу та зосередити увагу персоналу на самоаналізі умов формування індивідуального соціального капіталу. В анкеті було представлено перелік організаційних та особистих факторів, які обумовлюють формування та активізацію особистого соціального капіталу. Опитуванням було охоплено 118 працівників фірми «НАДІЯ» (м.Івано-Франківськ), які представляли всі підрозділи організації. Цілеспрямоване вивчення проявів соціального капіталу дозволило обговорювати з персоналом конкретні проблеми усвідомлення та формування їх власного соціального капіталу.

Було запропоновано визначити особисту рейтингову оцінку, послуговуючись 10-бальною шкалою. Найбільший рейтинг одержала характеристика «Визнання загальнолюдських, гуманітарних та етичних цінностей та норм» - 9,4; на другій позиції – «Рівень та якість одержаної освіти» - 8,9; третю позицію посіла «Толерантність та відкритість» - 8,1.

Перелік факторів в анкеті було представлено трьома блоками. Перший – це фактори, які діють виключно за умови цілеспрямованої діяльності особи – в таблиці це питання 2,4,9,10, 11,12 і їх сумарний рейтинг складає 6,65. Другий

блок – це цілеспрямовані зусилля організації – питання 6,7,8 і їх сумарний рейтинг визначається показником 6,56. Третій блок відображає взаємні зусилля персоналу та організації – питання 1,3,5. Якщо сумарний рейтинг перших двох блоків свідчить про їх рівноцінність для формування індивідуального соціального капіталу, то сумарний рейтинг факторів третього блоку значно нижчий і складає 8,2, що свідчить про те, що саме фундаментальні засади формування соціального капіталу визнаються персоналом як найважливіші при формуванні індивідуального соціального капіталу.

В анкеті, крім дослідницького завдання, було закладено і завдання спонукати респондентів не тільки до усвідомлення власного потенціалу, а значно розширити власні можливості пропонуючи визначити, які перерахованих характеристик особистості мають значення для успішного формування та використання індивідуального соціального капіталу.

Результати соціологічного дослідження продемонстрували, що персонал в цілому половині характеристик надав високого рейтингу, а всі характеристики загалом були не нижче п'ятірки. Дослідження в цілому дозволили акцентувати увагу персоналу на тих якостях особистості, які здатні генерувати соціальний капітал, а, отже, і додаткові можливості для самореалізації.

Корпоративний соціальний капітал вибудовується на основі індивідуальних, але в його формуванні і нагромадженні задіяні числені управлінські зусилля та інвестиції. Соціологічні дослідження було спрямоване також на визначення основних проявів корпоративного соціального капіталу, його роль та вплив. Пакет «Корпоративний соціальний капітал» містив дві анкети. Перша з них пропонувала персоналу визначити рейтинг характеристик, які мають значення для дієвості корпоративного соціального капіталу. Як і всі попередні анкети, ця була розроблена як багатоцільова, зокрема, для зосередженні уваги на баченні та усвідомленні персоналом тих проявів корпоративного соціального капіталу, які вони відчують і яким

надають перевагу в практичній діяльності. Важливим є виявлення пріоритетів, які можуть в майбутньому стати об'єктом інвестицій або управлінських корекцій. Результати рейтингової оцінки персоналом проявів корпоративного соціального капіталу виявили, що перші позиції посіли «Повага та довіра між персоналом» - 9,7; « Сприйняття колег та співробітників як рівних» - 9,5; « Високий освітній рівень персоналу та професіоналізм» - 8,7.

Абсолютним проявом корпоративного соціального капіталу організацій, які працюють в сфері надання туристичних, готельних та ресторанних послуг є імідж, який, на нашу думку, формується в залежності від того, яким чином відчуває себе персонал. Друга в пакеті анкета опитування персоналу виявляє рівень усвідомлення персоналом організаційної ідентифікації. Відповідаючи на питання «Якщо Ви вважаєте себе членом організації, в якій працюєте, то які відчуття у Вас викликає приналежність до колективу?» респонденти обирали тільки одну відповідь. Результати опитування засвідчили, що 84% персоналу позитивно оцінюють свою участь, а оскільки

результати цього соціологічного дослідження можна трактувати як оцінку рівня розвитку корпоративного соціального капіталу або довіру персоналу до організації це є визнання цілісності корпоративного соціального капіталу.

Індивідуальний і корпоративний соціальний капітал певним чином взаємодіють і в цьому процесі важливу роль відіграють управлінські функції, які було проаналізовано з метою виявлення в них потенціалу генерування індивідуального та корпоративного соціального капіталу.

Проблема взаємодії індивідуального і корпоративного соціального капіталу є відкритою, оскільки в науковій літературі присутні численні трактовки, які обмежуються структуруванням рівнів соціального капіталу та не уточнюють які конкретно характеристики притаманні людині і формують її соціальний капітал. Те саме стосується і організації. В практичній роботі організації дуже важливо ідентифікувати ті фактори корпоративного управління, які впливають на формування компонентів корпоративного

соціального капіталу, зокрема, відносин довіри в організації, мотивації персоналу на відповідний тип економічної поведінки, його інтегрованості та його згуртованості. Без цілеспрямованої діяльності на організаційному рівні навіть активна форма індивідуального соціального капіталу може втратити свою дієвість. Корпоративне управління дуже складний і багатоланковий процес, але можливо виділення таких його функцій, які можна розглянути виключно з точки зору їх можливого впливу на соціальний капітал організації, визначити діапазон прямого та опосередкованого впливу на формування соціального капіталу. Разом з тим важливо виявити баланс у взаємовпливі і взаємозалежності індивідуального і корпоративного капіталів. Організація цілеспрямовано може нагромадити власний потенціал соціального капіталу і використати його для активізації та залучення соціальних ресурсів персоналу, але важливо усвідомити, що ефективність цих дій не гарантується «тиском» з боку корпоративного соціального капіталу. Як досягнути балансу – це серйозна управлінська проблема ще й тому, що в реалізації кожної функції управління корпоративний капітал має мати «обов'язків мінімум» когнітивної, інституціональної, емоційної та структурної складових, відсутність яких може призвести до «нецільового» з точки зору інтересів організації використання індивідуального соціального капіталу.



Таблиця 1.

**Можливості функцій управління, спрямовані на формування корпоративного і індивідуального соціального капіталу**

	Функції управління	Механізми формування соціального капіталу	Форми прямого управлінського впливу	Форми опосередкованого управлінського впливу
1	Входження людини в організацію. Перевага належить корпоративному капіталу	Навчання, адаптація, корекція	Сприйняття персоналом цінностей організації та формування відповідних поведінкових стереотипів	Очікування організації та визначення ролевих характеристик, формування довіри
2	Управління групою динамікою. Важливе досягнення балансу	Соціальна інтегрованість	Формування командного духу як основи соціальної взаємодії	Модифікація поведінки людини в організації, формування довіри
3	Мотивація діяльності. Перевага належить корпоративному капіталу	Формування потреб приналежності, визнання, самореалізації	Конвертація форм капіталу, статусний капітал	Формування потреб зв'язку, професійного та кар'єрного росту, очікування винагороди або покарання, формування довіри
4	Планування: стратегічне, тактичне, оперативне. Перевага належить корпоративному капіталу	Місія організації як основа її корпоративної культури. Ідентифікація та мобілізація ресурсів. Включення соціального капіталу в ресурсну базу	Залучення персоналу до участі в розробці та корегуванні планів. Навчання персоналу	Готовність до сприйняття стратегічних змін та відкритість до інновацій, формування довіри

5	Функція адміністрування, департаменталізація організації. Перевага належить корпоративному капіталу	Формування структурного компоненту соціального капіталу, проектування та дизайн робіт	Формування характеристик робіт-основи взаємодії та ділового спілкування. Навчання персоналу	Моделі проектування та збагачення робіт змісту праці, формування соціотехнічної системи, формування довіри
6	Комунікації як об'єднуючий процес. Перевага належить індивідуальному капіталу	Комунікаційні мережі, специфіка та моделі їх побудови	Міжособисті комунікації, формальні-неформальні; внутрішні-зовнішні; вертикальні-горизонтальні, зворотній зв'язок	Комунікаційні стилі, вербальні та невербальні комунікації, формування довіри
7	Прийняття рішень як основа управлінських процесів. Перевага належить індивідуальному капіталу	Залучення персоналу всіх рівнів до прийняття рішень	Обговорення управлінських питань на нарадах, навчання персоналу, тренінги та ділові ігри	Залучення експертів з числа співробітників, обговорення варіантів, прийняття пропозицій, формування довіри
8	Управління конфліктами. Важливе досягнення балансу	Інтенсифікація інформаційного обміну, відкритість, рівність всіх учасників конфлікту, визнання конфліктної ситуації джерелом розвитку і вдосконалення	Відкрите оперативне обговорення складних ситуацій, ситуаційне навчання персоналу, створення реестру потенційних складних ситуацій з описом рекомендованих варіантів дій персоналу	Створення традицій та процедур врегулювання складних ситуацій. Формування довіри, зворотній зв'язок
9	Формування організаційної культури. Перевага належить індивідуальному капіталу	Визначення параметрів когнітивного компоненту корпоративного соціального капіталу	Організаційні цінності, норми, процедури правила, традиції	Створення традицій та процедур регулювання внутрішньої інтеграції формування довіри
10	Лідерство. Перевага	Лідерські якості, ситуаційне лідерство, лідерство	Навчання персоналу, демонстрація прикладів успішного	Формування емоційної складової соціального капіталу

	належить індивідуальному капіталу	для інновацій	лідерства	та довіри
11	Контроль. Важливе досягнення балансу	Моніторинг Вибір об'єктів та методів вимірювання Вибір систем контролю	Ринковий контроль як інструмент визначення здобутків організації. Використання систем та методів, які дозволяють визначити внесок соціального капіталу	Можливості превентивного супутнього та контролю за принципом зворотнього зв'язку. Неформальний самоконтроль як прояв потенціалу індивідуального соціального капіталу

\*Таблиця розроблена автором.

Розгорнутий аналіз процесів, причино – наслідковий зв'язок яких представлено в таблиці 1 дозволяє послідовно ідентифікувати соціальну складову в управлінських діях. Зміщення акценту управлінських дій на площину завдань формування соціального капіталу дозволить досягнути подвійної мети – деталізувати компоненти соціального капіталу та виявити інструменти управління процесом формування, генерації та активації як індивідуального, так і корпоративного капіталу.

Процес входження людини в організацію – це логічно початковий і надзвичайно відповідальний момент, оскільки відбувається перша зустріч попередньо нагромадженого соціального капіталу людини і діючого корпоративного капіталу. Результат залежить від декількох факторів, зокрема, наскільки когнітивний, інституціональний і емоційний компоненти обох капіталів ідентичні. Виявити цю ідентичність в процесі попереднього відбору практично неможливо, тому що в цей період всі складові індивідуального соціального капіталу виключно декларуються, а корпоративний соціальний капітал представлений в своєму рафінованому вигляді – іміджу компанії. Загальновідомо, що навчання та адаптація персоналу на початковому етапі є дуже відповідальною справою, але якщо йдеться про соціальний капітал, то ці процеси необхідно наповнити новим змістом та використати новітні

інтерактивні методики. Основою нового змісту мають виступити програми, які побудовані на основі теорії соціального капіталу і спрямовані на виявлення потенціалу соціального капіталу претендентів та його нарощення у відповідності з особливостями корпоративного соціального капіталу. Метою вивчення є засвоєння людиною когнітивного, інституціонального та структурного компонентів корпоративного капіталу і узгодження з подібними складовими індивідуального капіталу. В разі неузгодженості цих систем потрібна корекція індивідуальних характеристик соціального капіталу. Результатом цих зусиль індивідуальний аспект взаємодії людини і організаційного оточення наповнюється змістом, людина виправдовує очікування організації і її соціальний капітал інтегрується з корпоративним соціальним капіталом. Щодо балансу в процесі входження людини в організацію, то тут він повинен бути схилений на користь корпоративного соціального капіталу. На цьому етапі мають бути сконцентровані самі потужні когнітивні, інституціональні, структурні напрацювання та особливого значення набуває емоційний компонент, який відкриває можливості до майбутньої співпраці і налаштовує нових співробітників на організаційні орієнтири. В протилежному випадку можливі інші варіанти, наприклад, несприйняття, мімікрія або вибіркоче сприйняття, новими співробітниками організаційних цінностей, що в подальшому здатне знизити потенціал корпоративного соціального капіталу і спричинити конфліктні ситуації.

Взаємодія як основа групової динаміки, визначає зміст трудової діяльності взагалі, а в туристично-готельному бізнесі значення взаємодії для ефективної діяльності примножується ще і тим, що в сферу цих відносин активно долучаються клієнти і гості. Тому особливого значення набуває формування командного духу як основи соціальної взаємодії та модифікація поведінки людини в організації. Баланс між індивідуальним і корпоративним капіталом в питанні особистої взаємодії персоналу повинен досягатися як симетрично, так і з деякою перевагою для індивідуального соціального капіталу тому, що формуються засади соціально-трудова відносин. В цьому зв'язку

вважаємо доцільним включити в аналіз ще один компонент – емоційний, який здатен вплинути як активатор - деактиватор на прояви індикаторів соціального капіталу - довіру, соціальні мережі та систему цінностей.

Усвідомлення потенціалу індивідуального соціального капіталу і мотивація до його активації починається з розуміння змісту конверсії соціального (людського, інтелектуального) капіталу в символічний статусний капітал, фінансові та інші вигоди. Саме в цій площині реалізуються потреби самореалізації, професійного та кар'єрного росту. Вибір систем мотивації – це прерогатива організації навіть за умови утвердження соціального партнерства і тут особливого значення набувають ініціативи, які пропонують механізми конвертації індивідуального соціального капіталу, що відповідають як інтересам персоналу, так і стратегічним завданням організації.

Центральне місце в системі формування корпоративного капіталу належить плануванню, оскільки стратегія організації включає визначення майбутніх параметрів складових соціального капіталу і шляхів їх досягнення, головною умовою реалізації яких є проголошення та утвердження організаційних цінностей, довіри, соціальної інтеграції. Ідентифікація та мобілізація ресурсів, як основа реалізації стратегії включає соціальний капітал в ресурсну базу, тому реальна стратегія можлива тільки за умови розбудови корпоративного соціального капіталу, який виступає в єдності з індивідуальним соціальним капіталом.

Зазначена функція адміністрування та структурування організації є принциповою для визначення параметрів структурного компоненту соціального капіталу і каналів комунікацій, які є основою формування соціальної мережі контактів персоналу. Корпоративний соціальний капітал в цьому відіграє рамочну роль, оскільки саме організаційно створюється структура організації, на основі якої створюється комунікативна мережа. Вона відіграє ключову роль в активізації індивідуального соціального капіталу, оскільки в її межах формуються і функціонують міжособистісні та

організаційні комунікації (формальні-неформальні; внутрішні-зовнішні; вертикальні-горизонтальні) та забезпечується зворотній зв'язок.

Стерном всіх організаційних процесів є прийняття рішень, процедура якого на всіх стадіях передбачає залучення, в першу чергу, індивідуального соціального капіталу. В цьому процесі якісні характеристики індивідуального соціального капіталу збагачені всіма проявами людського, інтелектуального, іншого, капіталів, відіграють вирішальну роль в той час як корпоративному соціальному капіталу відводиться роль соціально – культурного контексту.

Особливо чутливим індикатором соціального капіталу є цінності, які формуються в межах організаційної культури. Саме в цій сфері симетричність впливу корпоративного і індивідуального соціального капіталу особливо чітка, тому що індивідуальний соціальний капітал може не просто ігнорувати діючі організаційні цінності, а діяти всупереч їм, або паралельно вести діяльність на основі чужих неприйнятних цінностей і в такий спосіб руйнувати організацію.

Аналогічна позиція соціального капіталу проявляється і при реалізації влади, не як організаційних повноважень, які делегуються посаді, а як особистих характеристик окремої людини. З впевненістю можна стверджувати, що особлива компетенція (експертна влада), харизма (влада прикладу), вміння шикати на собі потоки актуальної інформації (влада інформації) є по суті своїй реальними проявами індивідуального соціального капіталу. Наявність вищезначених характеристик людини відкриває їй шлях до лідерства і робить її незамінною при вирішенні конфліктних ситуацій.

Функція контролю потенційно містить в собі загрозу адміністрування, тому виключного значення надається ринковому контролю на відміну від бюрократичного. Великі можливості відкриває використання превентивного контролю, який базується на визнанні потенціалу соціального капіталу організації та включенні його до ресурсів і, як результат, відповідні управлінські дії та рішення спрямовуються на ефективне використання. Супутній контроль здійснюється безпосередньо в процесі діяльності як

моніторинг, який дозволяє оперативно корегувати дії персоналу, наприклад, після вивчення звітів «утаємнених покупців». Контроль за принципом зворот нього зв'язку доцільно використовувати після втілення конкретних проектів, в основі яких було використання соціального капіталу організації.

Неформальний самоконтроль як прояв потенціалу індивідуального соціального капіталу.

В підсумку можна зазначити, що з дванадцяти функцій управління, які проаналізовано, баланс коливається в напрямку переважної позиції корпоративного капіталу тільки в трьох функціях, в п'яти – вирішальну роль відіграє індивідуальний соціальний капітал і в трьох функціях між ними важливим є встановлення балансу.

Встановлення балансу між сферами впливу індивідуального і корпоративного соціального капіталів є певним продовженням проблеми співвідношення чистого адміністрування з наданням персоналу можливостей самоорганізації. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що при реалізації окремих функцій управління важливо досягнення балансу між корпоративним соціальним капіталом, який містить потужний адміністративний компонент, та індивідуальним соціальним капіталом. Це спричиняє ефект синергії як особливий феномен, який спроможний на порядки піднімати показники ефективності діяльності. Порушення балансу може мати однаково руйнівні наслідки для організації: абсолютизація повноважень корпорації гальмує і знищує індивідуальний соціальний капітал як ресурс; перевищення повноважень індивідуального соціального капіталу руйнує організаційні процеси і виводить їх в сферу непередбачуваних колізій. Враховуючи те, що корпоративний соціальний капітал є носієм і виразником інтересів організації в цілому, проведене дослідження дозволяє виокремити ті сфери діяльності, де необхідно зосередити безпосередні зусилля організації з метою впливу на формування, генерацію і активацію індивідуального соціального капіталу. Корпоративний соціальний капітал при адекватній і щоденній підтримці менеджменту набуває власної самоцінності і силу впливу на персонал,

корегуючи та моделюючи його соціальну поведінку, а, отже, і прояви інших форм капіталу – людського, інтелектуального, культурного, тощо. Завдання полягає в тому, щоб між ними було встановлено зв'язок, умовою якого є відкритість індивідуального і готовність інтеграції, а не капсулювання. Корпоративний капітал покликаний виконувати своє головне призначення – забезпечувати загальний соціокультурний контекст – емоційний фон, процедури, традиції і правила – відкриті, зрозумілі та аргументовані. Саме це може бути основою корекції та модифікації індивідуального соціального капіталу. За цих умов взаємозв'язок індивідуального та корпоративного можна визначити як взаємозбагачення та консонанс.

**Висновки.** В діяльності організації проявляється два рівні соціального капіталу – індивідуальний та корпоративний і зв'язок між ними реалізується в позитивному напрямку якщо є відкритість індивідуального капіталу та його спрямованість на інтеграцію, а не капсулювання. Корпоративний капітал, в свою чергу, забезпечує загальний соціокультурний контекст соціально-трудових відносин і діяльності в цілому. За таких умов відбувається взаємодія та взаємозбагачення соціального капіталу на обох рівнях. Зростання позитивного соціального капіталу організації формує позитивні риси соціально-трудових відносин – довіру, співпрацю, командну роботу, взаєморозуміння, порозуміння при вирішенні конфліктних та нестандартних ситуацій, взаємну відповідальність. Соціальний капітал формується і напромаджується виключно в процесі активного використання. Соціальний капітал здатний інтенсифікувати прояви інших форм капіталу. Мотиватором активізації індивідуального соціального капіталу виступає перспектива його конвертації в інші форми капіталу, і це спонукає персонал до нарощення власного людського, інтелектуального і соціального капіталу, які взаємодіючи між собою здатні надати нової якості кожному з них. Феномен корпоративного соціального капіталу проявляється всередині організації в вигляді інуртованості, єднання колективу в цілому та навколо вирішення певних

проектів; зовні він проявляється у вигляді репутації організації, її визнання та прихильності споживачів.

### Література

1. Грішнова О.А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / Грішнова О.А., Полив'яна Н. // Україна: аспекти праці. – 2009. – №5. – с.19-24.
2. Грішнова О.А. Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як форма його капіталізації // Вісник донецького університету економіки та права. – 2011. – №1. – с.10-13.
3. Демків О. Соціальний капітал: теоретичні основи дослідження та операційні параметри // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2004. – №4. – С.99-111.
4. Демків О. Концепція групового соціального капіталу і її адаптація до вітчизняних умов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – №4. – С.104-118.
5. Дем'яненко Ю.В. Модель оцінювання рівня соціального капіталу підприємств сфери послуг // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – №1(9). – с.102-108.
6. Коба Н.В. Вплив соціального капіталу на процес комерціалізації знання в організації // Бизнес-інформ. – 2013. – №9. – с. 208-214.
7. Кузьмин А.И. Социальный капитал в развивающихся организациях // Экономический простір-2008-№16. – С. 107-113.
8. Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования // Социологические исследования – 2006. – №3. – с.29-39.  
Електронний ресурс. Код доступу:  
[ecsocman.hse.ru/data/603/762/1219/Sotsis\\_3\\_06-p29-39pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/603/762/1219/Sotsis_3_06-p29-39pdf).
9. Степаненко В. Соціальний капітал у соціологічній перспективі: теоретико-методологічні аспекти дослідження // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – №2. – С.24-41.

### Прогнозування комерційного обсягу ринку

*В статті розглядається гравітаційна модель прогнозування комерційного обсягу ринку. Визначено та здійснено прогноз просторів домінування окремих регіонів з урахуванням витратків споживачів.*

*The article considers the gravity model of prognostication the commercial volume of market. The prognosis of the spaces dominance of separate regions taking into account the expenditures of consumers has been determined.*

**Ключові слова.** *Гравітаційна модель, прогнозування, комерційний обсяг ринку.*

**Вступ.** Існуючі на сьогодні міжрегіональні нерівномірності розвитку потребують розробки нових способів визначення та побудови оптимальної структури ринку в просторовій системі. Основу при формуванні нової структури ринку можуть становити дослідження просторів домінування окремих регіонів з урахуванням витратків споживачів. Дані дослідження полягають у визначення та здійсненні прогнозу комерційного обсягу ринку для певних регіонів. Комерційний обсяг ринку – це обсяг продажу продукції що визначається поведінкою споживачів (еластичність реакції, потреби).

Існує багато методів дослідження комерційного обсягу ринку. Одним із таких є модель гравітації (модель Рейлі). Дана модель пояснює що два центри приваблюють населення місцевості, що знаходиться між ними, пропорційно до кількості населення двох центрів, і навпаки, пропорційно до квадрату відстаней кожного з цих центрів від досліджуваної місцевості. На основі цього закону можна визначити межі так званої нейтральної зони з точки зору переваги покупок в двох регіонах [1]. Удосконаленням гравітаційної моделі є моделі комерційної привабливості і моделі потенціалу. Серед них на особливу увагу заслуговує модель Гуффа і деякі її модифікації. [2] Для даних моделей

спільною є умова, що ймовірність покупок в даному регіоні є прямо пропорційна до приваблюючого чинника і обернено пропорційна до відштовхуючого чинника. Приваблюючий чинник пов'язаний з особливістю регіону, а відштовхуючий чинник – з його положенням (відстанню).

Постановка завдання. Виходячи із викладеного вище, мета даної статті – розглянути гравітаційну модель прогнозування комерційного обсягу ринку, визначити та здійснити прогноз просторів домінування окремих регіонів з урахуванням витратків споживачів.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо простір  $S$  з координатами

$$x: x_{\min} \dots x_{\max}$$

$$y: y_{\min} \dots y_{\max}$$

$$S\{(x_{\min}, x_{\max})(y_{\min}, y_{\max})\}$$

містить  $m$  сегментів ринку (регіонів):

$$C_j \{(x_j, y_j), F_j\}, j = 1, 2, \dots, m.$$

де  $(x_j, y_j)$  – координати  $J$ -того регіону в просторі  $S$ ,

$F_j$  – привабливість  $J$ -того регіону.

Знайдемо ймовірність покупок в  $J$ -тому регіоні споживачем, що проживає в  $i$ -тому регіоні простору  $S$  на основі формули

$$P_{ij} = \frac{F_j}{\sum_{j=1}^m \frac{F_j}{\left(\sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2}\right)^\lambda}} \quad (1)$$

де  $F_j$  – параметр привабливості  $J$ -того регіону (привабливість часто виражається через чисельність населення).

$d_{ij}$  – відстань, виражена в системі координат  $(x, y)$ ;

$\lambda$  – потенційний показник часу подорожі,

$P_{ij}$  – ймовірність покупок в  $J$ -тому регіоні споживачем, котрий проживає в  $i$ -тому.

Для практичної реалізації моделі (1) використаємо статистичні дані про середній обсяг реалізованої продукції добувної ( $x_j$ ) та переробної ( $y_j$ ) промисловості регіонів України за 2008-2012рр [3, 7, 8]. Привабливість  $F_j$   $J$ -ої структурної одиниці визначається чисельністю її населення. Розрахункові значення ймовірнісного обсягу реалізованої промислової продукції наведено в таблиці 1.

Таблиця 1  
Розрахункові значення ймовірнісного обсягу реалізованої промислової продукції

Регіони	$P_{ij}$								
АР Крим		0,194	0,038	0,038	0,038	0,080	0,019	0,039	0,133
Вінницька	0,149		0,023	0,032	0,033	0,045	0,013	0,034	0,062
Волинська	0,040	0,031		0,019	0,020	0,081	0,037	0,019	0,068
Дніпропетровська	0,004	0,005	0,002		0,202	0,004	0,001	0,037	0,004
Донецька	0,004	0,004	0,002	0,184		0,004	0,001	0,031	0,003
Житомирська	0,057	0,042	0,054	0,024	0,025		0,024	0,024	0,081
Ікарпатська	0,035	0,030	0,063	0,023	0,024	0,061		0,022	0,047
Ішорізька	0,006	0,007	0,003	0,052	0,047	0,005	0,002		0,005
Ішно-Франківська	0,108	0,065	0,052	0,026	0,027	0,092	0,021	0,026	
Київська	0,023	0,030	0,009	0,036	0,036	0,017	0,006	0,046	0,017
Кіровоградська	0,030	0,025	0,061	0,019	0,019	0,063	0,086	0,018	0,042
Луганська	0,006	0,007	0,003	0,087	0,070	0,005	0,002	0,107	0,005
Львівська	0,038	0,049	0,014	0,053	0,053	0,026	0,009	0,067	0,028
Миколаївська	0,061	0,155	0,013	0,023	0,024	0,026	0,008	0,025	0,033
Одеська	0,021	0,025	0,009	0,054	0,052	0,017	0,006	0,076	0,016
Полтавська	0,008	0,009	0,003	0,038	0,035	0,007	0,002	0,075	0,006
Рівненська	0,044	0,035	0,350	0,021	0,022	0,102	0,041	0,021	0,075
Сумська	0,141	0,076	0,022	0,022	0,023	0,057	0,012	0,023	0,068
Тернопільська	0,023	0,021	0,025	0,020	0,020	0,035	0,032	0,019	0,027
Харківська	0,016	0,019	0,007	0,067	0,064	0,013	0,005	0,134	0,013
Херсонська	0,030	0,026	0,052	0,020	0,021	0,052	0,591	0,019	0,040
Хмельницька	0,063	0,046	0,135	0,025	0,026	0,106	0,032	0,025	0,138
Черкаська	0,024	0,033	0,008	0,026	0,027	0,016	0,005	0,032	0,017

продовження Таблиці 1

Регіони	$P_{ij}$									
Чернівецька	0,015	0,014	0,013	0,016	0,017	0,020	0,013	0,015	0,016	
Чернігівська	0,012	0,012	0,007	0,020	0,021	0,014	0,005	0,017	0,011	
м. Київ	0,036	0,035	0,027	0,048	0,051	0,045	0,023	0,043	0,037	
м. Севастополь	0,006	0,005	0,005	0,007	0,007	0,007	0,004	0,006	0,006	
АР Крим	0,037	0,038	0,040	0,045	0,122	0,049	0,039	0,039	0,230	
Вінницька	0,037	0,024	0,034	0,044	0,237	0,045	0,034	0,023	0,095	
Волинська	0,015	0,082	0,020	0,017	0,028	0,021	0,018	0,328	0,039	
Дніпропетровська	0,007	0,003	0,067	0,007	0,005	0,014	0,022	0,002	0,004	
Донецька	0,006	0,003	0,049	0,007	0,005	0,013	0,019	0,002	0,004	
Житомирська	0,019	0,057	0,025	0,022	0,037	0,028	0,023	0,064	0,066	
Закарпатська	0,016	0,195	0,023	0,019	0,028	0,024	0,021	0,065	0,034	
Запорізька	0,012	0,004	0,116	0,013	0,008	0,029	0,061	0,003	0,006	
Івано-Франківська	0,023	0,043	0,027	0,026	0,053	0,031	0,026	0,053	0,090	
Київська		0,011	0,042	0,317	0,038	0,095	0,052	0,009	0,022	
Кіровоградська	0,013		0,019	0,015	0,023	0,020	0,017	0,068	0,031	
Луганська	0,010	0,004		0,011	0,007	0,024	0,044	0,003	0,006	
Львівська	0,427	0,016	0,062		0,063	0,140	0,075	0,014	0,035	
Миколаївська	0,031	0,015	0,025	0,037		0,035	0,026	0,014	0,047	
Одеська	0,065	0,011	0,068	0,071	0,030		0,115	0,009	0,021	
Полтавська	0,016	0,004	0,059	0,018	0,010	0,054		0,004	0,008	
Рівненська	0,016	0,097	0,022	0,019	0,031	0,024	0,020		0,044	
Сумська	0,021	0,024	0,024	0,026	0,057	0,029	0,023	0,024		
Тернопільська	0,013	0,050	0,020	0,015	0,020	0,019	0,017	0,026	0,023	
Харківська	0,041	0,009	0,096	0,043	0,022	0,123	0,196	0,007	0,016	
Херсонська	0,014	0,154	0,020	0,016	0,024	0,021	0,018	0,053	0,030	
Хмельницька	0,020	0,066	0,025	0,023	0,040	0,028	0,024	0,126	0,059	
Черкаська	0,093	0,010	0,030	0,133	0,045	0,056	0,034	0,008	0,022	
Чернівецька	0,009	0,022	0,016	0,011	0,014	0,015	0,014	0,013	0,015	
Чернігівська	0,010	0,010	0,019	0,011	0,012	0,017	0,017	0,008	0,013	
м. Київ	0,026	0,042	0,047	0,029	0,035	0,042	0,040	0,028	0,036	
м. Севастополь	0,004	0,008	0,007	0,004	0,005	0,006	0,006	0,005	0,006	
АР Крим	0,045	0,044	0,018	0,066	0,056	0,040	0,060	0,052	0,033	
Вінницька	0,031	0,039	0,012	0,037	0,059	0,029	0,046	0,038	0,024	
Волинська	0,052	0,020	0,033	0,149	0,020	0,037	0,038	0,041	0,028	
Дніпропетровська	0,004	0,020	0,001	0,003	0,007	0,005	0,012	0,008	0,004	
Донецька	0,004	0,018	0,001	0,003	0,006	0,005	0,011	0,008	0,004	
Житомирська	0,049	0,025	0,022	0,079	0,026	0,039	0,051	0,046	0,031	
Закарпатська	0,113	0,023	0,631	0,060	0,021	0,061	0,048	0,061	0,044	
Запорізька	0,006	0,058	0,002	0,004	0,012	0,007	0,014	0,010	0,006	
Івано-Франківська	0,043	0,028	0,019	0,116	0,032	0,036	0,046	0,043	0,028	
Київська	0,016	0,067	0,005	0,013	0,134	0,016	0,031	0,023	0,014	
Кіровоградська	0,078	0,019	0,072	0,055	0,018	0,046	0,041	0,047	0,034	
Луганська	0,006	0,038	0,002	0,004	0,010	0,006	0,015	0,010	0,006	

продовження Таблиці 1

Регіони	$P_{ij}$									
Львівська	0,024	0,095	0,008	0,020	0,261	0,025	0,048	0,036	0,021	
Миколаївська	0,019	0,030	0,007	0,021	0,052	0,019	0,031	0,025	0,015	
Одеська	0,016	0,139	0,005	0,013	0,055	0,017	0,038	0,026	0,015	
Полтавська	0,007	0,103	0,002	0,005	0,016	0,007	0,017	0,011	0,006	
Рівненська	0,058	0,022	0,036	0,148	0,022	0,041	0,043	0,046	0,031	
Сумська	0,027	0,026	0,011	0,038	0,031	0,024	0,039	0,031	0,020	
Тернопільська		0,019	0,032	0,029	0,016	0,102	0,046	0,074	0,063	
Харківська	0,014		0,004	0,010	0,037	0,015	0,032	0,023	0,013	
Херсонська	0,105	0,020		0,050	0,019	0,055	0,042	0,054	0,040	
Хмельницька	0,054	0,026	0,029		0,027	0,042	0,047	0,048	0,032	
Черкаська	0,014	0,042	0,005	0,012		0,014	0,026	0,020	0,012	
Чернівецька	0,074	0,015	0,012	0,016	0,012		0,040	0,112	0,168	
Чернігівська	0,018	0,017	0,005	0,010	0,012	0,021		0,035	0,019	
м. Київ	0,102	0,042	0,022	0,035	0,032	0,211	0,123		0,290	
м. Севастополь	0,022	0,006	0,004	0,006	0,005	0,079	0,017	0,073		

Користуючись формулою (1) можемо здійснити картографічне моделювання ймовірності обсягу покупок в окремих регіонах. З цією метою для встановленого регіону  $j = k$  знаходимо функцію ймовірності  $P_k$  для відповідної кількості пунктів в просторі  $S$ . Також можна прийняти пункти у вузлах сітки, утвореної в просторі  $S$  через паралельні відрізки визначені в інтервалах  $\Delta x$  і  $\Delta y$ . Це є функція двох змінних  $(x, y)$ , а отже, її просторовою діаграмою є поверхня.

Проекція поверхні  $P_{ik}$  на площину  $(x, y)$  утворює горизонтальну карту обсягу. Зіставляючи карти обсягу кількох регіонів на одному рисунку можна отримати простори домінування окремих регіонів.

Після створення і перевірки моделі на ретроспективних даних можна використати її для прогнозування [9, 6, 5, 4].

Розглянемо гравітаційну модель визначення та прогнозування комерційного обсягу ринку, тобто просторів домінування окремих регіонів з урахуванням витратків споживачів (формула 2):

$$W_{ij} = V_i P_{ij} = V_{ij} \frac{F_j}{\sum_{j=1}^m d_{ij}^\lambda}, \quad (2)$$

де  $W_{ij}$  – ймовірні витрати споживачів що проживають в регіоні  $i$  на покупки в регіоні  $j$ ;

$V_i$  – сукупні витрати споживачів які проживають в регіоні  $i$ .

В цій моделі як додатковий параметр введено видатки споживачів в певних регіонах проживання. Це дає можливість вирахувати видатки споживачів з певних регіонів проживання що здійснюються ними в різних регіонах.

Дана модель також дозволяє визначити, яку частину витрат споживачів зі всіх зон споживання буде локалізовано в обраному регіоні. З цієї метою достатньо у формулі 2 виконати сумування по всіх регіонах проживання (формула 3).

$$W_j = \sum_{i=1}^n V_{ij} \frac{F_j}{\sum_{j=1}^m d_{ij}^\lambda}. \quad (3)$$

В загальному випадку в даній моделі отримуємо потокову схему фінансових впливів між зонами покупок і регіонами.

Прогнозування повинно охоплювати всі змінні моделі, а особливо змінні, що виражають витрати і привабливість. Змінні, які виступають в даній моделі, що виражають витрати споживачів загалом можна знайти в статистичних щорічниках.

Просторова інтерпретація та прогноз імовірнісного обсягу ринку промислової продукції для Львівської, Донецької та Івано-Франківської областей наведена відповідно на рис. 1-3.

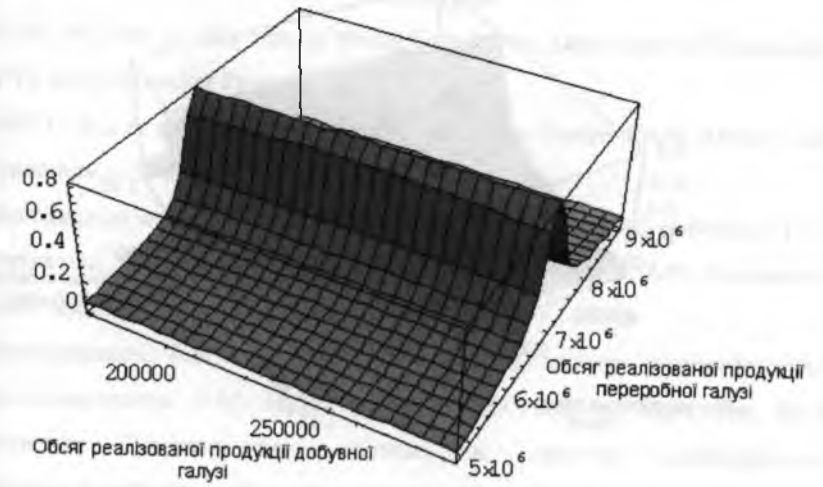


Рис. 1. Просторова інтерпретація імовірнісного обсягу ринку промислової продукції Івано-Франківської області за 2008-2015 рр.

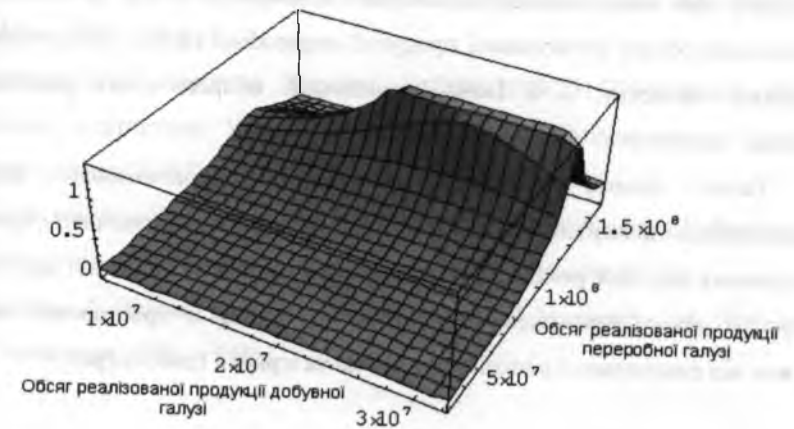


Рис. 2. Просторова інтерпретація імовірнісного обсягу ринку промислової продукції Донецької області за 2008-2015 рр.



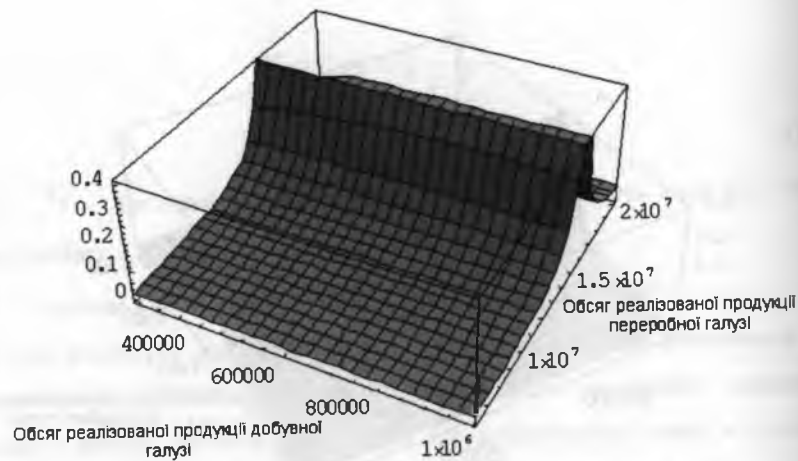


Рис. 3. Просторова інтерпретація імовірного обсягу ринку промислової продукції Львівської області за 2008-2015 рр.

З рис. 1-3 видно що відбувається зростання обсягу реалізованої продукції, при чому спостерігається ріст в добувній галузі із одночасним зменшенням обсягу реалізованої продукції переробної галузі по Донецькій та Львівській областях, а в Івано-Франківській області обсяг реалізованої продукції знизився.

Таким чином, практична реалізація запропонованих моделей прогнозування комерційного обсягу ринку дозволяє визначити простори домінування окремих регіонів з урахуванням видатків споживачів, що, у свою чергу, дає змогу визначити нову структуру ринку в просторовій системі залежно від еластичності реакції споживачів та ієрархії їхніх потреб.

## Література

1. Reilly, William J.. The Law of Retail Gravitation. Department of Geography. N.Y.: Knickerbrocker Press, 1931. Print.
2. Huff D. L., A probability Analysis of Shopping Centre Trade Areas// Land Economics. – 1963. – nr 53. – P. 81–89.
3. Математичні моделі та інформаційні технології в сучасній економіці/ [Т.С. Клебанова, Л.С. Гур'янова, Н. Богоніколос та ін.; за ред. А.О. Спіфанова]: монографія. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 246 с.
4. Нижегородцев Р.М. Сценарный подход в задачах экономического прогнозирования/ Р.М. Нижегородцев, Э.Н. Грибова, науч. Ред. Ю.В. Яковец// Теоретические основы и модели долгосрочного макроэкономического прогнозирования. – М.: МФК, 2004. – 205-295 с.
5. Панасюк Б Прогнозирование развития экономики Украины/ Б. Панасюк, И. Сергиенко// Экономика Украины. – 1996. – №1.
6. Прогнозирование и планирование в условиях рынка/ [под. ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина]: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.
7. Статистичний щорічник України за 2008/2009/2010/2011 рік / Держ. комітет статистики України ; За ред. О. Г. Осауленка. – Київ : Консультант, 2008/2009/2010/2011.
8. Статистичні дані по Україні за 2012 рік [Електронний ресурс]/ Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Цыгичко Д. Основы прогнозирования систем/ Д. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 146 с.

### Генезис теорій соціально-економічної системи

*Розглянуто специфіку філософського осмислення проблем економічної теорії. Оскільки філософські та теоретичні питання складають цілісну єдність з методами наукового пошуку, яка є наслідком їх органічного зв'язку як в рамках генезису знання, так і у сфері його застосування, вирішення економічних проблем не можуть бути відокремлені від соціальних, адже, в умовах держави вони органічно взаємопов'язані.*

*The specificity of philosophical reflection problems of economic theory were review. As the philosophical and theoretical issues constitute a coherent unity with the methods of scientific inquiry, which is a consequence of their organic connection both within the genesis of the knowledge and its application, the solution of economic problems can not be separated from the social, in fact, in terms of the state they are organically linked.*

**Ключові слова:** *генезис, система, соціально-економічна система, економічна теорія.*

**Вступ.** Створення сприятливих умов для ефективної діяльності національної соціально-економічної сфери є однією з головних нагальних проблем як законодавчої та виконавчої влади, так і вітчизняного наукового суспільства.

Значимість соціально-економічної сфери для організації життєзабезпечення суспільства є незаперечною. У сучасних умовах розвитку соціуму економічні фактори роблять все більш зростаючий вплив на життя людини, її навколишнє соціальне і природне середовище. В економічній системі акумульовано багатовіковий досвід виробничої і суспільної практики людства, у своєрідній формі виражені колективне світогляд і ідеологія людей в різні історичні епохи. Без всебічного розвитку

знань про економічну та соціальну складові життя суспільства успішна робота по вивченню та розвитку природи людини і міжособистісних відносин не представляється можливою.

Специфікою філософського осмислення проблем економічної теорії є те, що філософські і конкретно-наукові питання та методи дослідження представлені в цілісній єдності, як в рамках генезису знання, так і у сфері його застосування. Вирішення економічних проблем не може бути відокремлено від соціальних, оскільки в умовах держави вони органічно взаємопов'язані.

В умовах сучасних розвинених суспільних відносин вирішальними побудниками особистості та групової індивідуальності стають моральні устої, громадянський борг, правосвідомість, необхідність рахуватися з бажаннями інших особистостей. Саме ці побудники в сучасних умовах розвитку суспільного життя привалюють над егоїстичними природними прагненнями людини.

Серед сучасних вітчизняних дослідників проблем розвитку соціально-економічної системи можна назвати вчених: Б. В. Кульчицького [7], С. М. Панчишина [9], М. І. Крупку [6], П. І. Островерха [6], С. К. Реверчука [6], та ще багато інших. На сьогоднішній день в своїх роботах ці науковці вже створили необхідний фундамент національних досліджень з цього напрямку. Але національна практика соціально-економічних перетворень в напрямку розвитку до сталої ринкової системи відносин та постіндустріальної стадії розвитку економіки потребує подальшого вивчення, узагальнення та осмислення.

Правильне розуміння складності та важливості процесів існування та розвитку соціально-економічної системи, можливість їх пояснення, їх механізму та еволюції певною мірою залежать від чіткого визначення понять і термінів їх складових., що обумовило актуальність дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретичне узагальнення генезису теорій соціально-економічної системи та визначення

сутності та змісту цього поняття.

**Результат.** Значення слова «соціальний» походить від латинського «*socialis*» - «*громадський*»; тобто пов'язаний з життям і відносинами людей у суспільстві. Соціальна система або структура відбиває побудову суспільства, того чи іншого соціального утворення (соціальних інститутів, груп, колективів). Відповідно до правил функціонування людини у суспільстві будуються соціальні закони. [1]

Слово «економіка» від древньогрецького *Οίκος* - будинок і *νόμος* - закон, буквально «правила ведення господарства»). Цим терміном визначають господарську діяльність товариства, а також сукупність відносин, що складаються в системі виробництва, розподілу, обміну та споживання, [1].

До головної функції економіки відносять постійне створення таких благ, які необхідні для життєдіяльності людей і без яких суспільство не зможе розвиватися. У своїй суті економіка нерозривно пов'язана з громадським життям і відносинами людей, тобто відбиває соціальну спрямованість. Сучасна філософія розглядає економіку як систему суспільних відносин, розглянутих з позиції поняття вартості.[12]

Філософське значення «системи» (від грецької *systema* – те, що складається з частин, об'єднане), це сукупність елементів, які знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і утворюють визначену цілісність, єдність [12]. Перші уявлення про систему виникли в античній філософії. Значний внесок у розумінні системи було зроблено Фомой Аквінським італійським філософом 13 сторіччя, саме він виділяв «соціальну» систему. В подальшому принципи системної природи знання розроблялися в німецькій класичній філософії І. Кантом. За теорією І. Канта розуміння системи, можна сформулювати її як єдність різноманітних елементів, об'єднаних загальною якістю, що цю систему конститує і визначає положення елементів системи щодо один одного [11].

Сучасні визначення поняття «система», в науковій літературі,

звичай групуються наступним чином [1]:

-будь-яка сукупності перемінних, властивостей або сутностей, яка обирається, визначається самим дослідником (наприклад у відповідності до мети або завдань дослідження);

-комплекс засобів досягнення загальної мети;

-численість елементів, що пов'язані між собою;

-комплекс елементів, які знаходяться у взаємодії;

-виокремлення ознак об'єкту, які дозволяють його вважати системою.

Сучасні уявлення науковців про систему не дуже відрізняються, так Срохіна Е.А. у роботі [3] визначає: «Системою є сукупність об'єктів і процесів, званих компонентами, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою, які утворюють єдине ціле, що володіє властивостями, не властивими складовим його компонентам, узятим окремо».

В процесі еволюції людини та суспільства, з виниканням в соціальній системі відносин з приводу виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ, система набуває соціально-економічного характеру.

За визначенням [2] економічна система - сукупність всіх економічних процесів, що відбуваються в суспільстві на основі сформованих у ньому відносин власності та господарського механізму. У економічній системі первинну роль відіграє виробництво в сукупності з розподілом, обміном, споживанням. У всіх економічних системах для виробництва потрібні економічні ресурси, а результати господарської діяльності розподіляються, обмінюються і споживаються. Економічна система в широкому сенсі трактується як: система суспільного виробництва і споживання матеріальних благ. Характеризуючи особливості розвитку соціально-економічної системи необхідно визначити, що не всі її риси виникають одночасно, спочатку розвиваються найпростіші соціальні та економічні форми, на їх основі - все більш і більш складні.

Для подальшого осмислення соціально-економічної системи проаналізуємо еволюцію виникнення та існування парадигм характерних

для економічних наук. В якості сучасної парадигми, яка характеризує діючі соціально-економічні процеси обрана системна парадигма. Передумовами такого вибору є: по-перше, дослідження, засновані на вивченні системності господарюючих суб'єктів різного рівня господарської ієрархії, перманентно притаманні економіці, по-друге, системна парадигма не застосовується в економіці в чистому вигляді, а працює в поєднанні з іншими парадигмами.

Загалом термін "парадигма" (дав.-гр. *παράδειγμα*, *paradeigma* – приклад, зразок) у філософії уперше впровадив позитивіст Густав Бергман, однак справжній пріоритет у його використанні і поширенні надав Т. Кун. У своїй роботі "Структура наукових революцій" (1962) Т. Кун говорить про можливість виділення двох основних аспектів парадигми: епістемічного й соціального. [15].

У сучасному епістемічному трактуванні наукова парадигма включає базові передумови, методи дослідження, прийняті в тій чи іншій науці, а також уявлення вчених про способи вирішення наукових проблем. Розвиток певної галузі знань являє собою послідовну зміну наукових парадигм, в процесі якої здійснюється перегляд базових теоретичних понять. При цьому теоретичні моделі управління організаціями відповідають певним етапам становлення та розвитку парадигм, зміна яких пов'язана зі зміною формацій.

Найбільш розповсюдженими теоріями виникнення та зміни парадигми були концепції Т. Куна та К. Поппера [10, 15]. Філософом К. Поппером було висунуто ідею, що у науковому світі постійно протікає процес аналізу та критики існуючої визнаної теорії. На відміну від цієї теорії, американський філософ Т. Кун переконував, що в реальній науковій практиці вчені майже ніколи не сумніваються в істинності положень своїх теорій і навіть не ставлять питання про їх перевірку. Щоб підкреслити особливий характер проблем, що розробляються вченими в нормальний період розвитку науки, Т. Кун називає їх "головоломками" Науку, що розвивається в рамках сучасних парадигм, американський філософ Кун, називав "нормальною", вважаючи, що саме такий стан є для науки

звичайним і найбільш характерним. К. Поппер не заперечував існування періоду «нормальної науки», але вважав помилковим припущення що «в нормальній науці» завжди присутня одна домінуюча парадигма. Так як між теоріями існує конкуренція, яка приводить до плідних дискусій.

За теорією Т. Куна «До тих пір поки рішення головоломки протікає успішно, парадигма виступає як надійний інструмент пізнання». Але цілком може виявитися (і часто виявляється), що деякі завдання-головоломки, незважаючи на всі зусилля вчених, так і не піддаються вирішенню. Так у випадку коли передбачення теорії постійно розходяться з експериментальними даними. Така проблема за Т. Куном є аномалією. Поки аномалій небагато, вчені не надто про них турбуються. Однак у випадку постійного накопичення аномалій довіра до парадигми падає. Наука, по суті справи, перестає функціонувати. Тільки в цей період кризи науки, як вважає Т. Кун, вчені ставлять експерименти, спрямовані на перевірку та відсів конкуруючих гіпотез і теорій.

За теорією Т. Куна, раціональна наукова дискусія неможлива без прийняття спільного «каркаса» (сукупності основних принципів), за Поппером така ідея характеризується як міф і помилка, яка є оплотом ірраціоналізму [10]. Поппер заперечував принципову неможливість раціональної дискусії і вважав, що відсутність загального «каркаса», лише створює труднощі, які цілком можливо подолати.

Обов'язковість врахування соціального імперативу в економічній системі наповнює традиційні парадигми новим концептуальним змістом, що об'єктивно обумовлює становлення та розвиток іншої парадигми, яка б вирішувала нові завдання сучасними методами, відмінними від тих, що використовуються в рамках інших широко розповсюджених сучасних парадигм.

Важливою складовою появи парадигм економічної сфери є радикальна зміна превалюючого мислення щодо найбільш ефективного механізму економічної діяльності. По досягненню меж зростання відповідної

парадигми взаємодія техніко- та соціально- економічної сфер призводить до кристалізації нової парадигми, яка революціонує суспільне виробництво.

Системна парадигма була розроблена угорським економістом Я.Корнаї наприкінці ХХ сторіччя. Вона виникла в умовах постсоціалістичних особливостей розвитку економіки, коли соціально- економічна система стала дедалі складнішою, виникла необхідність використання системного підходу до проблеми аналізу факторів майбутнього економічного розвитку.

Аналізуючи причини виникнення та поширення системної парадигми Я.Корнаї [5], можна визначити, що вони пов'язані з кризою ортодоксальної економічної теорії. Ця криза мала відображення в наступних основних явищах:

1. Виник непереборний розрив між макро-і мікроекономікою. Розрив виявився настільки об'ємним, що в ньому помістилася практично вся реальна економіка. Необхідно відзначити, що реформатори економіки початку кінця 1980-х – початку 1990-х років не враховували цей розрив, чим значною мірою і пояснюються «провали ринку» в Росії як універсального засобу економічної організації (Клейнер, 1996). Для усунення цього розриву неодноразово робилися спроби побудови теоретичної «сходи» рівнів, що зв'язують нижній і верхній рівень економіки. Зокрема, Клейнером запропонована схема із семи рівнів: мегаекономіка; економіка між країн; макро-, мезо-, міні-, мікро-і наноекономіка. Однак в єдину супертеорію ці спроби не склалися. Відзначимо в цьому зв'язку особливу важливість проблеми теоретичного опису мезоекономіки як системи, що поєднує в собі властивості макроекономіки та мікроекономіки (мезоекономіка)

2. Традиційна економічна теорія погано описує взаємодію різнорідних явищ, зокрема, економічних об'єктів, суб'єктів та інститутів.

3. Неокласична теорія орієнтована головним чином на вивчення стандартизованих знеособлених явищ і агентів, відрізняються лише

кількісними параметрами. Індивідуалізація об'єктів не вкладається в стандартну теорію.

4. Розрив між концепцією раціонального (передбачуваного, «враховуємого») поведінки агента і концепцією хаотичного (непередбачуваного) поведінки агентів і їх груп залишається незаповненим.

5. Аналіз постсоціалістичних процесів показав значимість факторів, що не укладаються в рамки єдиної економічної теорії, таких, як роль культурних факторів; системи країнових інститутів та інституційних траєкторій; історії в цілому; знань; нахилів та здібностей до імітації та самоімітації та ін.

Саме Я. Корнаї, як засновник (нової системності) запропонував в своїй роботі «Соціалістична система. Політична економія комунізму» та продовжив в роботі «Системная парадигма» застосування системного інструментарію в економічних дослідженнях [5,14].

Системна парадигма стала провідною методологічною культурою 20-го сторіччя не тільки пострадянських країн, але високорозвинутих капіталістичних країн. Як визначає російський економіст Г.Клейнер «тільки після робіт Я. Корнаї з'явилась можливість говорити про методологію застосування системного аналізу і теорії систем в економічній теорії, як про самостійну системну парадигму яка займає провідне місце у розвитку сучасної науки управління поряд із такими парадигмами економічної науки як неокласична, інституційна, інноваційна та еволюційна» [4].

Розглядаючи внесок видатних вчених у формування та розвиток системної парадигми, варто згадати Й.Шумпетера, який у роботі «Капіталізм, соціалізм і демократія» підкреслює необхідність синтезу різних наук, які вивчають суспільство[13].

Формування нової парадигми – це достатньо складний і тривалий процес. Новітня парадигма повинна відображати економічні реалії, що змінюються. При цьому парадигма як система наукових поглядів повинна

уточнюватися та розвиватися під впливом економічних процесів. Зазначимо, що будь-яка епістемічному парадигма має своє призначення та обмеженість існування у часі. Парадигма актуалізується й стає загально визнаною концепцією економічного розвитку тільки у випадку відповідності існуючим економічним та політичним реаліям. Нездатність існуючої парадигми об'єктивно пояснювати динаміку економічних процесів та відповідати актуальними викликам і загрозам людства призводить до заміщення її новою парадигмою.

Системна парадигма, запропонована Я. Корнаї, виявилася універсальною для обговорення таких найважливіших проблем, як визначення швидкості трансформації, доцільності реалізації комплексного пакету реформ в цілому або проведення їх в кілька етапів, порядку прийняття нових законів. На базі цієї парадигми можуть бути виявлені зміни, які можуть бути ініційовані та реалізовані за участю держави або здійснені еволюційно [4].

За висловом Я. Корнаї «Системна парадигма може бути застосована для пояснення і минулого, і сьогодення, надає можливість продумати практичні рекомендації, але з великою обережністю слід приймати рішення при прийнятті прогнозів»[5].

Корнаї на відміну від класичного системного підходу робить акцент не на апріорній фіксації елементів системи і зв'язків між ними (ендогенний підхід), а на завданні кордонів системи як частини зовнішнього просторово-часового та функціонального континууму (екзогенний підхід) [14].

Можна визначити головні характеристики системної парадигми:

1. В рамках системної парадигми вивчається система в цілому, а також взаємозв'язки між цілим та його складовими. З цієї точки зору аналіз соціально економічної системи має здійснюватися крізь призму системного забезпечення сукупного результату функціонування організації як системи. При цьому системологізація засад потребує дослідження соціальних, економічних, соціально-екологічних, еколого-економічних взаємозв'язків в

системі.

2. Системна парадигма не може бути зведена до окремого напрямку досліджень. Її слід розглядати як школу всеохоплюючої, цільної суспільної науки. Особливу увагу при цьому слід приділяти взаємодії різних сфер функціонування суспільства (політики, економіки, культури). У цьому зв'язку з позицій соціально економічного розвитку системна парадигма набуває особливої значимості, оскільки вирішення соціо-еколого-економічних протиріч має відбуватися виключно на системній основі.

3. Ключовим об'єктом дослідження вчених в рамках системної парадигми є великі зміни, глибинні трансформації, виявлення та аналіз причин переходу від однієї системи до іншої. Дослідження трансформаційних зв'язків в соціально економічній системі набуває особливої актуальності при виявленні та аналізу еколого-економічних та соціально-економічних протиріч.

4. Проблеми функціонування більшості систем полягають у вивченні внутрішніх дисфункцій кожної системи. З позицій системної парадигми у кожної системи є свої недоліки, негативні властивості, які не можна подолати повністю, а скоріше призупинити їх дію на певний період часу, оскільки їх здатність до самовідтворення глибинно притаманна самій системі. З цієї точки зору існуючі протиріччя в досягненні пріоритетів соціально економічної системи характеризуються певною перманентністю: вирішення однієї з проблем в комплексі завдань призведе до розвитку проблемної ситуації в іншій підсистемі. Отже, мова йде про необхідність гармонізації пріоритетів на системній основі, а саме відповідність результатів діяльності суб'єктів встановленим стратегічним цілям з урахуванням стратегічних викликів та загроз.

**Висновок.** Як підсумок можливо зазначити, що в сучасних соціально-економічних умовах завдання, які потребують вирішення, знаходяться на рівні формування теорії та методології. Важливим завданням теорії розвитку соціально-економічної системи є системологізація засад розвитку

соціальної, економічної та екологічної підсистем крізь призму системної парадигми.

На теперішній час для вітчизняної науки стоїть завдання створення методологічного підґрунтя вибору шляху, який забезпечить гармонійності соціально-економічної системи. На сьогодні у світовій науці вже розроблені численні моделі економічних систем на основі концепцій суспільного розвитку, але вони не відповідають умовам, що склалися в нашій країні, тому дослідження цього напрямку є необхідним для визначення подальшого шляху України.

#### Література.

1. Вікіпедія Вільна енциклопедія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Економічний словник-довідник: За ред. док. ек. н., проф. С. В. Мочерного – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
3. Ерохина Е.А Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход / Е.А. Ерохина – Томск: Изд-во ТГУ, 1999. – 160 с.
4. Клейнер Г. Системная парадигма и экономическая политика / Г.Клейнер // *Общественные науки и современность*, 2007. № 2
5. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // *Вопр. экономики*. 2002 – № 4. – С. 17 – 23.
6. Крупка М.І. Основи економічної теорії / Крупка М.І. Островерх П.І. Реверчук С.К. – К.: Атака, 2001. – 244 с.
7. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація : Монографія / Б.В. Кульчицький; В.о. Львів. нац. ун-т ім. І. Франка.– Львів : ЛНУ ім. І. Франка , 2003.– 352 с.
8. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути [Текст] / В. І. Ляшенко. – Донецьк : ДонНТУ, 2006.

– 668 с.

9. Панчишин С. М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – 450 с.
10. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги. Т. І. У полоні Платонових чарів / Пер. з англ. Олександр Коваленко. – К.: «Основи», 1994. – 444 с.
11. Садовский В. Н. Основания общей теории систем / В. Н. Садовский. – М. : Наука, 1974. – 279 с.
12. Філософський словник / За ред. В.І.Шинкарука. – 2. вид. І доп. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
13. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
14. Kornai J. The Socialist System. The Political Economy of Communism, 1988.
15. Tomas S. Kuhn, The Structure of Scientific Revolutions. 2nd ed., 1970.

### Визначення місця нафтогазової галузі у системі паливно-енергетичної безпеки України

*У статті розглянуто особливості виникнення та сучасного розвитку нафтогазового комплексу України та його значення у національному енергетичному комплексі. Розглянуто наявні сучасні напрями розвитку енергетичної галузі спрямовані на оптимізацію обсягів споживання та підвищення енергоефективності використання національних ресурсів. Проаналізовано наявну динаміку обсягів добування основних складових паливно-енергетичних ресурсів України.*

*In the article the features of modern origin and development of oil and gas complex of Ukraine and its importance in the national energy sector. Consider the available modern trends of development of the energy sector aimed at optimizing consumption and energy efficiency use of national resources. Analyzed the existing dynamics of extracting the main components of the fuel and energy of Ukraine.*

**Ключові слова:** нафтогазова галузь, паливно-енергетична безпека, енергетичний комплекс, економічні процеси.

**Вступ.** Швидкі темпи розвитку світової промисловості у XIX-XX сторіччі – обумовили стрімкий попит на енергоресурси. В утворених умовах використання лише поновлюваних джерел (сонця, вітру, води), не відповідало потребам людства, для їх задоволення перейшли до використання енергії викопного палива (вугілля, нафти, природного газу). В теперішній час енергія є невід’ємним атрибутом життєдіяльності людства, вона прямо чи опосередковано використовується при виробництві всіх благ. Усе це призводить до збільшення ролі та значимості енергії в життєзабезпеченні людства та процесі функціонування економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є виокремлення завдань щодо

вирішення сучасних проблем енергетичного комплексу України на тлі проблеми забезпечення національної енергетичної безпеки. Її забезпечення не можливе без здійснення аналізу наявних енергетичних ресурсів та комбінацій їх заміщення. Виявлення умов та загроз забезпечення енергетичним комплексом та його складової нафтогазової галузі потреб національного господарства.

**Результати дослідження.** Використання енергії формується в рамках таких явищ як індустріалізація, урбанізація, моторизація та проявляється у: збільшенні обсягу використання енергії, підвищенні ефективності використання енергії, зростанні споживчого попиту на чисту та зручну енергію [7].

Економічні процеси, які відбуваються в Україні відповідають означеним сучасним світовим тенденціям. При розробці стратегії та програм розвитку національної енергетики необхідно враховувати сучасні тенденції світового розвитку енергетичної галузі.

Наявність паливно-енергетичних ресурсів та розвиток енергетики має значний вплив на стан економіки держави та рівень життя населення. Під паливно-енергетичними ресурсами України розуміють сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві [1].

Забезпечення національної економіки та її соціальної сфери енергоресурсами та сировиною для їх виробництва покладено на паливно-енергетичний комплекс, як складову національної економіки. За визначенням [2] паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) України – сукупність секторів економіки, до якої входять суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з розвідкою, видобутком, переробкою, виробництвом, зберіганням, транспортуванням, передачею, розподілом, торгівлею, збутом або продажем і використанням енергетичних продуктів (енергоносіїв).

Дослідженням енергетичної галузі як комплексної та складової



національної економіки присвячено наукові роботи В.Баранніка [10], В. Вербинського [10], М. Земляного [10], А. Шевцова [10], А. Дорошкевич [10], А. Сменьковського [8], В. Саприкіна [9] та ін.

Проблемам розвитку енергетичної галузі приділяють значну увагу найвпливовіші міжнародні інститути, а саме Організація Об'єднаних Націй, Світовий Банк, Міжнародне енергетичне агентство, Світовий економічний форум, Всесвітня енергетична рада, Європейська Комісія та інші. Стан та розвиток енергетичної сфери, та її складової нафтогазової галузі є найважливішим чинником національної економіки.

Таблиця 1

**Динаміка добування окремих первинних паливно-енергетичних ресурсів за період 2007-2012рр. в Україні [7]**

Показник	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Нафта сира, млн.т	3,3	3,2	2,9	2,6	2,4
Газ нафтовий попутний, млн.м <sup>3</sup>	950	867	745	658	722
Газовий конденсат, млн.т	1,1	1,1	1,1	1	0,9
Газ природний, млрд.м <sup>3</sup>	20,2	20,6	20,8	19,9	19,9

З наведеного можна зробити висновок, що здобуток окремих видів нафто-газових ресурсів за аналізуючий період має різноспрямований характер, але переважає загальна тенденція зменшення обсягів. Це є загрозою для національної економіки, як з боку виробництва, так і погіршує сальдо торгового балансу.

У загальносвітових тенденціях має місце поступове заміщення природним газом таких видів енергетичних ресурсів як нафта та вугілля. Отже споживання природного газу є перспективним напрямком, оскільки при його згоранні мають місце більш низькі шкідливі викиди (зокрема, що

це змогу отримувати вигоди за Кіотським протоколом), а також мається достатня ресурсна база .

Більш детально, у виробництві нафтогазових продуктів, як складової паливно-енергетичних ресурсів, в межах території України виділяються 4 нафтогазоносні провінції, які складаються з 11 областей і 35 нафтогазоносних перспективних районів. Нафтогазоносна провінція (НГП), англ. oil and gas bearing province, – одиниця нафтогазогеологічного районування першого рангу регіонального рівня. Представлена сукупністю суміжних нафтогазоносних областей на значній за розмірами та осадовим наповненням відокремленій в геоструктурному плані території. Ця територія включає один або декілька великих геоструктурних елементів (синеклізи, антеклізи, крайові прогини та ін.), які характеризуються схожістю головних рис геологічної будови і розвитку, в тому числі єдністю стратиграфічного діапазону нафтогазоносності, геохімічних, літолого-фаціальних і гідрогеологічних умов, а також можливостями генерації та акумуляції вуглеводнів.[1].

Територія України також розподілена на три нафтогазоносні регіони:

Східний (Дніпровсько-Донецька западина і північно-західна частина Донбасу),

Західний (Волино-Подільська плита, Прикарпаття, Карпати і Закарпаття)

Південний (Причорномор'я, Крим та у межах виняткової (морської) економічної зони Чорного та Азовського морів).

Державним балансом України враховано запаси нафти, газу і газового конденсату за 323 родовищами. Основна їх кількість (191) зосереджена у Східному регіоні, 96 – у Західному, 36 – у Південному[3].

Значення паливно-енергетичного комплексу в господарстві нашої країни дуже велика і не тільки тому, що він постачає паливом і енергією всі галузі господарства, цей комплекс в країнах з великими сировинними запасами енергоресурсів, якими володіє й Україна, є потенційно значним

постачальником валюти (так частка паливно-енергетичних ресурсів в експорті Росії досягає 40%). За висновками фахівців залишкові нерозвідані ресурси, які є базою розвитку геологорозвідувальних робіт і нафтогазовидобутку у наступні роки, становлять 4 980 млн. тонн умовного палива (нафта з конденсатом – 1 133,5 млн тонн і 3 846,4 млрд м<sup>3</sup> газу) [3].

Важливим показником, що характеризує роботу ПЕК, є паливно-енергетичний баланс (ПЕБ). Паливно-енергетичний баланс – співвідношення видобутку різних видів палива, виробленої з них енергії і використання їх у господарстві. Енергія, що отримується при спалюванні різного палива, неоднакова, тому для порівняння різних видів палива його переводять в так зване умовне паливо, теплота згорання 1 кг якого дорівнює 7 тис. ккал. При перерахунку в умовне паливо застосовуються так звані теплові коефіцієнти, на які множиться кількість перераховується виду палива. Так, якщо 1 т кам'яного вугілля прирівняти до 1 т умовного палива, коефіцієнт вугілля дорівнює 1, нафти – 1,5, а торфу – 0,5. Співвідношення різних видів палива в ТЕБ країни змінюється. Так, якщо до середини 60-х років головну роль грав вугілля, то в 70-ті роки частка вугілля скоротилася, а нафти зросла (були відкриті родовища Західного Сибіру). Зараз частка нафти скорочується і зростає частка газу (тому нафту вигідніше використовувати як хімічна сировина).

У цілому, споживання газу в Україні фахівці характеризують як надлишкове й нераціональне. У першу чергу це стосується населення й об'єктів комунальної теплової енергетики, оскільки тарифи на газ і тепло, вироблені на його основі, істотно занижені. Унаслідок цього, кінцеві споживачі не зацікавлені у скороченні обсягів споживання та реалізації заходів із підвищення енергоефективності. Наявна ситуація створює можливість для здійснення арбітражних операцій (спекуляцій на різниці у ціні) шляхом нецільового використання газу, який направляється на потреби населення, а технологічні втрати при розподілі тепла й газу ігноруються, і заходи з їх скорочення не вживаються.

За останнє десятиріччя цей показник змінювався залежно від економічної ситуації в Україні та інших факторів від 50 млрд. куб. м (у 2009 р.) до 76 млрд. куб. м (у 2005 р.). Україна залишається одним із найбільш значимих споживачів цього ресурсу в Європі. Останнім часом, ситуація поліпшується, так у 2012 р. обсяг споживання газу в Україні склав близько 54,7 млрд. куб. м., це на 7,6% нижче ніж в 2011 р.

Для забезпечення сталого розвитку національної економіки розроблено та оновлено Енергетичну стратегію України до 2030 р. Одним з завдань Енергостратегії є:

збільшення видобутку газу до 40-45 млрд. куб. м. на рік і вихід на забезпечення 90% власного споживання газу;

впровадження комплексних програм підвищення енергоефективності зі зниженням питомого споживання енергоресурсів в економіці на 30-35% до 2030 року, що істотно зменшить навантаження на економіку, підвищить енергонезалежність держави та конкурентність її ВВП [4].

Окремі прогностичні показники Енергостратегії та фактичні показники виконання відображено в табл. 2.

На сучасному етапі розвитку економіки підвищується актуальність проблеми забезпечення енергетичної безпеки держави. При дослідженні питань енергетичної безпеки першочергово дослідники акцентують увагу на пропозиції енергетичних ресурсів та послуг, загрози якій виникають з різних природних, економічних і політичних чинників і впливають на всі джерела постачання енергії та інфраструктуру її забезпечення.

Концепція енергетичної безпеки широко використовується на глобальному та національному рівнях, але немає консенсусу щодо точного тлумачення цього поняття. На цей час поняття «енергетичної безпеки» розглядається у двох контекстах:

1) у політичному — як складова національної безпеки держави, що відповідає за рівень захищеності національних інтересів держави в енергетичній сфері та відбиває рівень енергетичного суверенітету держави

від країн-експортерів паливно-енергетичних ресурсів;

Таблиця 2

**Прогнозний паливно-енергетичний баланс України на 2015-2030 рр. [4]**

Стаття балансу	Розмірність	Факт		Прогноз			
		2010	2012	2015	2020	2025	2030
Видобуток нафти	млн. т	3,6	2,4	2,8	2,4	2,4	4,5
	млн. т у.п.	5,1		4,0	3,4	3,4	6,4
Видобуток природного газу	млрд. м3	20,5	19,9	20,9	23,7	29,8	44,4
Імпорт вугілля	млн. т	12,1		7,6	7,6	7,0	6,5
-«-	млн. т у.п.	9,5		6,0	6,0	5,5	5,2
Імпорт нафти	млн. т	7,5		9,0	9,4	10,2	9,8
-«-	млн. т у.п.	10,7		12,9	13,4	14,6	14,0
Нафтопродукти	млн. т у.п.	7,5		3,5	6,9	8,4	9,1
Природний газ	млрд. м3	36,6		33,7	27,1	20	5
-«-	млн. т у.п.	42,5		39,1	31,4	23,2	5,8

2) в економічному — як складова економічної безпеки, що відповідає за задоволення поточних енергетичних потреб і за довгостроковий сталий розвиток через забезпечення економічно доступною та екологічно прийнятною енергією.

**Висновки.** Для забезпечення енергетичної безпеки України необхідно враховувати комплексність та багатоаспектність цього поняття. Незважаючи на різні підходи до визначення поняття енергетичної безпеки, автори одноголосно стверджують про те, що захищеність інтересів пов'язана із здатністю протидіяти ризикам / загрозам на енергетичному ринку. Загальна ідея всіх різних визначення енергетичної безпеки може бути описана як відсутність, захищеність або адаптація до загроз, які викликані або впливають на ланцюжок енергопостачання.

Загрози енергетичній безпеці виникають за кожним видом паливно-

енергетичних ресурсів. Дослідити стан енергетичної безпеки взагалі за агрегованим паливно-енергетичним балансом неможливо, оскільки окремі звидів цих ресурсів не є взаємозамінними, тому доцільно говорити про видову енергетичну безпеку: за газовою, нафтовою, нафтопродуктовою, вугільною, електроенергетичною складовими.

Враховуючи визначені особливості ПЕК, та її складової нафтогазової галузі доцільно досліджувати енергетичну безпеку національної економіки не тільки в часових перспективах, а й за окремими видами паливно-енергетичних ресурсів на основі побудови балансів їх попиту та пропозиції.

**Література:**

1. Вікіпедія Вільна енциклопедія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Бойко В.С., Бойко Р.В. Глумачно-термінологічний словник-довідник з нафти і газу. Т. 1, 2004 р. 560с.
3. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2010 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3458-15>
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
7. Офіційний сайт Національної акціонерної компанії “Нафтогаз України” – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf>
8. Сапрыкин В. Энергетическая безопасность в Европе: состояние, мифы

и перспективы / В. Сапрыкин // Украинский центр экономических и политических исследований А. Разумкова. — Режим доступа: [http://www.razumkov.org.ua/upload/saprykin\\_energosecurity\\_10-2009\\_rus.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/saprykin_energosecurity_10-2009_rus.pdf).

9. Сменьковський А. Ю. Коцептуальні підходи до вдосконалення системи забезпечення енергетичної безпеки України / А. Ю. Сменьковський // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. — Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/public/File/2011\\_table/1219\\_dop.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1219_dop.pdf).
10. Шевцов А.І., Енергетична безпека України: Стратегія та механізми забезпечення / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський, А. З. Дорошкевич, В. О. Бараннік; Нац. ін-т стратег. дослідж. Дніпропетр. філ. — Д. : Пороги, 2002. — 264 с.

УДК 338.439

Оксененко С.П.

### Роль і значення регіонального управління в трансформаційній економіці

*У статті проведено узагальнення фахових джерел та практичного досвіду щодо визначення значення та ролі регіонального управління в умовах трансформаційної економіки.*

*The scientific sources and experience of the determining the value and role of regional management in a transforming economy were summarized in the article.*

**Вступ.** Сучасні трансформаційні процеси в національній економіці України спрямовані на перехід від централізованого управління до розширення можливостей місцевого самоврядування. Ці процеси пов'язані з фінансовою сферою у частині формуванні державного та місцевих бюджетів, що обумовлює виникнення ряду нових завдань державного та місцевого управління, які потребують негайного вирішення. Виходячи з досвіду провідних розвинутих європейських країн та ряду країн, економіка котрих знаходиться на шляху реформування, можна стверджувати, що підвищення ефективності регіонального управління і розробка раціональної регіональної політики відносяться до числа таких пріоритетних завдань. Регіональна політика є одним із головних чинників, що забезпечують ефективний розвиток загальнонаціонального господарського комплексу, це обумовлює актуальність регіональних досліджень і необхідність удосконалення механізмів управління регіональним розвитком [5, 6, 7].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення фахових джерел та практичного досвіду щодо визначення значення та ролі регіонального управління в умовах трансформаційної економіки.

**Результати.** Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно пов'язаною із здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою [2, 3]. Необхідно відзначити, що

сучасний соціально-економічний стан регіонів України є результатом економічної політики, що проводилася починаючи з 90-х років, до трансформаційної політики останнього десятиліття, та обумовлений такими основними чинниками:

– до 1991 р. територія України була розділена на три економічні макрорегіони, які були частиною єдиної системи регіонів країни, при цьому не були узяті до уваги особливості господарства України як самостійно функціонуючої економічної системи, якою вона є зараз [1];

– розвиток регіональної системи в значній мірі визначався політикою профільних міністерств, чиї рішення часто приймалися на підставі заполітизованих мотивів, а не на підставі економічної вигоди, і не враховували сировинний, трудовий та промисловий потенціал регіонів. Це призвело до створення нераціональної виробничо-господарської структури, утворення монопольного становища по деяких видах господарської діяльності, що відносно нормально функціонувала тільки за рахунок ресурсного достатку і жорсткої адміністративної системи управління.

– основна увага приділялася політичним реформам і макроекономічним перетворенням на шкоду регіональним трансформаціям, соціальні і просторові наслідки таких перетворень виявлялися не відразу;

– економічні реформи були надмірно орієнтовані на ринок і не мали компенсуючих механізмів, включаючи регіональні; була відсутня законодавча інфраструктура для проведення регіональної політики;

– наявна система економічного управління призвела погіршення економічного стану деяких регіонів та поширилися тенденції нерівномірності регіонального економічного розвитку.

З наявної практики досліджень регіональної диференціації для аналізу нерівномірностей економічного розвитку регіонів фахівці та науковці використовують в якості узагальнюючих критеріїв - показник ВРП на одного жителя (як показник рівня економічного розвитку) та темпи зміни зростання абсолютного значення ВРП (як показник динаміки розвитку) за період 1999 – 2011 рр., (табл. 1).

Вихідні дані для аналізу рівня економічного розвитку регіонів України за показником ВРП на одного жителя в 1999 – 2011 роках [4]

Регіон	Роки												
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	2080	2788	3747	4217	5134	6733	8438	10443	15496	20495	19832	23600	28488
АР Крим	1588	1965	2678	2967	3645	4965	6476	8115	10590	13898	13933	16507	19467
Вінницький	1546	2099	2796	3001	3552	4722	5999	7361	9198	12061	12145	14332	17768
Волинський	1404	2056	2699	2934	3349	4780	6298	7406	9718	12340	11796	13916	16993
Дніпропетровський	2577	3594	4523	5062	6084	8642	11960	15293	20943	30918	27737	34709	42068
Донецький	2536	3488	4672	5223	6422	9764	12556	15797	20290	26028	23137	28986	36446
Житомирський	1570	1993	2256	2554	3089	4421	5586	6669	8523	11545	11419	14616	17184
Закарпатський	1230	1702	2205	2552	3210	4243	5380	6581	8456	10626	10081	12278	14455
Запорізький	2981	3841	4089	4473	5377	8126	10730	13421	18090	23232	20614	23657	27567
Івано-Франківський	1604	2180	2747	3205	3966	5246	6928	8168	10065	12940	12485	14814	19386
Київський	2257	3183	3493	3757	4532	6680	8710	10958	15093	20593	21769	26140	34420
Кіровоградський	1419	1854	2767	3000	3657	5161	6444	7774	9608	13515	13096	15533	19918
Луганський	1879	2436	2877	3366	4026	6012	8184	10143	13705	18338	16562	19788	25067

Львівський	1573	2185	2755	3266	4059	5406	6671	8366	10933	13902	14093	16353	20490
Миколаївський	1845	2561	3403	3718	4303	6453	7833	9799	12269	16175	17050	20276	23402
Одеський	2128	2817	3827	4369	5264	7049	8643	10394	13829	19638	20341	22544	25748
Полтавський	2688	3413	4018	4792	5566	8892	11640	14397	18595	22476	22337	29652	35246
Рівненський	1674	2124	2703	2955	3482	4824	6280	7730	9705	12217	11699	13785	16735
Сумський	1865	2614	3127	3373	3822	5045	6544	7897	10312	13622	13631	15711	19800
Тернопільський	1266	1602	2041	2303	2750	3526	4619	5837	7533	9688	10240	11713	15055
Харківський	2172	2789	3563	4049	5063	7205	9055	11388	15690	21294	21228	23639	27966
Херсонський	1523	1948	2521	2778	3304	4569	5743	6772	8157	11944	12256	14346	16990
Хмельницький	1618	2021	2499	2756	3353	4571	5794	7054	9138	11932	11780	13602	17260
Черкаський	1751	2211	2530	2746	3326	4880	6720	8251	10381	14581	14393	17325	21082
Чернівецький	1139	1408	2009	2314	2776	3595	4662	5656	7376	9771	9383	10939	13228
Чернігівський	1841	2401	2745	3080	3792	5204	6527	7770	10152	13213	13121	15406	19357
м. Київ	4245	6009	11927	13480	16642	23011	28636	35049	49595	61592	61088	70424	79729
м. Севастополь	1155	1689	3128	3679	4557	5845	7447	10079	12954	16592	16966	20455	24564

Аналізуючи дані табл.1. зазначимо, різниця між найгіршими за цим показником Чернівецькою, Закарпатською, Тернопільською областями та найкращими м. Київ, Дніпропетровською, Донецькою, Полтавською областями продовжує зростати. Розмах варіації (різниця між лідером та аутсайдером) по душового ВРП у період 2007-2011 рр. збільшився більш ніж на 1,5 рази, але проявляються позитивні властивості, так має тенденцію зменшення коефіцієнта варіації в середньому на 3,0% за рік.

Як характеристики розвитку територіальної диференціації розглянемо також асиметрію їх загального економічного стану. На рис.1 відображено динаміку кількості регіонів з рівнем економічного розвитку вище за середній по країні та нижче середнього.

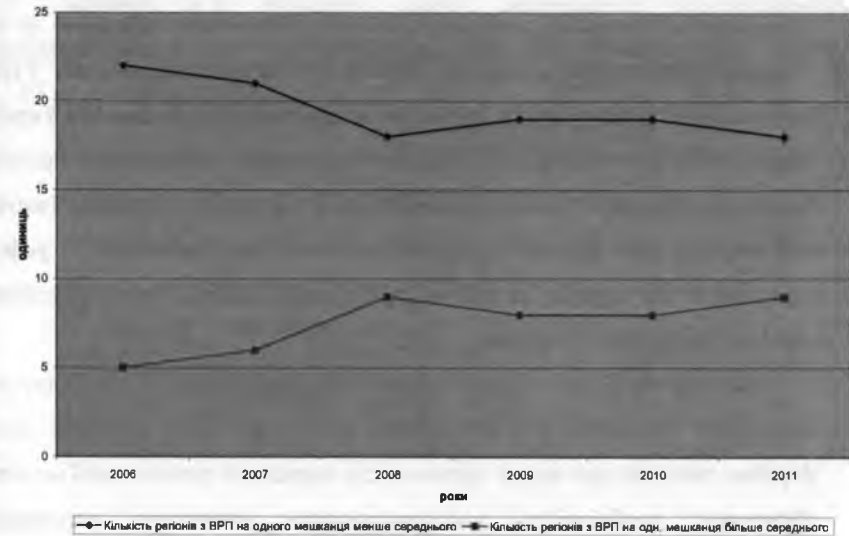


Рис. 1. Динаміка кількості регіонів у відповідності до середнього рівня ВРП на одного мешканця в Україні

За аналізований період кількість регіонів України, що мають рівень економічного розвитку вище за середній, збільшилося з 7 до 9. У той же час кількість регіонів, що мають рівень економічного розвитку нижче середнього по країні, зменшилося з 20 до 18, тобто в наявності позитивні тенденції. На відміну аналітичні дані, представлені у табл. 1, за період 1999 – 2011 роки

вказують на збільшення розриву між регіоном-лідером і регіоном-аутсайдером з 3,7 до 6 разів, що є негативною ознакою. За визначенням фахівців, за міжрегіональною соціально-економічною диференціацією наша країна займає одне з найвищих місць в світі [6].

Ризики значної міжрегіональної диференціації, судячи зі світового досвіду, пов'язані не тільки з дезінтеграцією економічного і соціального (регіонального) простору, геополітичними кризами, але призводять також до жорстких обмежень економічного зростання.

Наявність такого стану та означених тенденцій спонукають державні інституції для пошуку заходів та виправлення зазначених негативних тенденцій. З них можна визначити найбільш впливові, так для виправлення даної ситуації держава вживає стимулюючі регуляторні заходи. Державне стимулювання розвитку регіонів України здійснюється відповідно до основ державної регіональної політики, законів про Державний бюджет України, загальнодержавних програм, інших законів та актів законодавства України, а також програм економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, місцевих бюджетів. Також йде розробка національної адміністративно-територіальної реформи, спрямованої на перехід до регіонального та місцевого самоуправління від строї централізованої системи.

**Висновок.** Таким чином, наявність перерахованих вище і ряду інших негативних чинників, що визначають сучасний стан економіки регіонів України, свідчить про низку ефективність державної регіональної політики й обумовлює необхідність удосконалювання механізмів регіонального управління.

### Література

1. Вікіпедія. Вільна енциклопедія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів” <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>

3. Концепція державної регіональної політики – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Вишневська Н.В., Хвесик Ю.М. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Волинської області): Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 376 с.

6. Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В., Швець П.А., Троян В.Л., Петровська І.О., Ярош О.М. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія і практика / [за наук. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Чернюк]. – /РВПС України НАН України/. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 108 с.

7. Шевчук Я.В. Механізм санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики. – Львів, 2004. – 63 с.

### Застосування економічної експертизи як процесу реалізації контрольної дії для підтримки прийняття управлінського рішення

Стаття присвячена визначенню змісту економіко-експертного дослідження як інформаційного процесу у відповідності із використовуваними методичними прийомами сприйняття, обробки та передачі інформації. Доведено, що процес економіко-експертного дослідження за аналогією з виробничими процесами можна досліджувати як окремий технологічний процес в загальному процесі контролінгу підприємства.

The article is devoted determination of maintenance ekonomiko expert research as informative process in accordance with the in-use methodical receptions of perception, treatment and information transfer. It is well-proven that process ekonomiko expert research by analogy with production processes it is possible doslidzhuvati as a separate technological process in the general process of kontrolingu enterprise.

**Ключові слова.** Економічна експертиза, контроль, контролінг, підприємство, процес, управління, управлінське рішення.

**Вступ.** Мінливість внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства ускладнює розробку та прийняття адекватних ситуації управлінських рішень, складність завдань до вирішення для забезпечення ефективного функціонування підприємства та дотримання окресленої стратегії його розвитку. Ускладнення, модифікація та нетиповість проблемних ситуацій, щодо яких виникає потреба прийняття управлінських рішень на сучасному етапі господарювання, вимагають як підвищення фаху осіб, що їх приймають, удосконалення самих технологій прийняття рішень, так і розширення інформаційної бази новими джерелами та підвищення рівня довіри до існуючих інформаційних каналів/джерел. Окрім того, теза «управляти – означає

передбачати» в даному контексті відноситься до діяльності менеджерів різного рівня та фахівців різного профілю, наповнюється більш вагомих в аспекті відповідальності змістом.

**Постановка завдання.** В статті проведено визначення змісту економіко-експертного дослідження як інформаційного процесу у відповідності із використовуваними методичними прийомами сприйняття, обробки та передачі інформації. Доведено, що процес економіко-експертного дослідження за аналогією з виробничими процесами можна досліджувати як окремий технологічний процес в загальному процесі контролінгу підприємства.

**Результати.** Управлінське рішення як процес синонімічне з самим процесом керівництва. Воно має свої властиві риси і відрізняється від будь-якого іншого рішення, формується особою, що уповноважена приймати рішення, як результат сукупності окремих процедур аналізу та вибору альтернативи, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування для досягнення конкретної мети системи менеджменту підприємства. Управлінські рішення здійснюються за допомогою динамічного і внутрішньо взаємопов'язаного процесу, що складається з шести функцій прийняття рішень, які представляються й обговорюються в контексті (рис.1).



Рис. 1 Процес прийняття управлінського рішення [1]



Структура процесу управлінського рішення, представлена на рис. 1, не в повній мірі відповідає реаліям управління, оскільки не містить вхідних/вихідних каналів/джерел інформації, а також носить замкнутий цикл.

В рамках реалізації кожної управлінської функції приймаються певні рішення, що впливають із змісту цієї функції, але їх реалізація зі встановленням критеріїв прийняття та вибір залежить від вихідної інформаційної бази. В такій ситуації лише комплексний підхід до інформації забезпечує повноту вивчення інформаційної бази і сприяє більш глибокому розумінню закономірностей процесу прийняття рішень.

Як вище зазначено саме технічно-процесуальна сторона економічної експертизи стала головною темою, яка обговорюється в науковій літературі, залишивши без належної уваги формування її понятійного апарату та концептуальних основ. Натомість, гарантією успішної діяльності підприємства є ефективна система внутрішнього контролю, реалізація якого здійснюється на всіх рівнях управління. Саме традиційну функцію контролю містить контролінг в якості часткової складової, але як більш широка управлінська функція, стоїть вище неї. Форма реалізації контролю спрямована на досягнення його визначеної мети, тобто сутнісний прояв контролю як функції управління залежить від цілей і завдань управління. В контурах реалізації функції контролю контролінг визначає методи, інструментарій, місця та обсяги контролю. Отже, є набагато ширшим поняттям ніж поняття контролю. Ключовою для системи контролінгу підприємства є інформаційна прозорість. Тобто, основною вимогою для прийняття ефективного об'єктивного рішення або навіть для розуміння справжніх масштабів проблеми є наявність адекватної точної інформації. Функціональність контролінгу підприємства визначається саме якістю інструментів, тобто методів та прийомів, станом механізмів планування і контролю, а також якістю інформаційних систем.

Контролінг виступає як системне дослідження оцінки всього комплексу економічних показників діяльності підприємства, заснованої на розкладанні інформації в її різноманітних аспектах, визначенні її факторів на елементи й їх вивчення у всьому різноманітті причинно-наслідкових зв'язків і залежностей. Якість інформаційного забезпечення виступає однією з найважливіших складових (а подеколи визначальною) обґрунтованості прийнятого конкретного управлінського рішення та ефективності функціонування системи менеджменту підприємства в цілому. З огляду на реалії сучасного бізнес-середовища, виходячи із панування критичного ставлення до «абсолютизації» інформації, яка формується в системі бухгалтерського обліку, саме економічна експертиза може стати тим додатковим інформаційним каналом, який суттєво підвищить якість інформації для прийняття адекватного управлінського рішення.

З використанням багатоперспективного способу спостереження виникає можливість більш адекватного сприйняття окремого положення речей за їх суттю та рівнем складності як у фактичній констатації дійсності з використанням ретроспективної та оперативної інформації, так і в перспективі. Отже, застосування різних способів дослідження однієї і тієї ж господарської ситуації, факту, явища, події за допомогою різного інструментарію дозволяє отримати особі, що приймає рішення, різні моделі одного і того ж стану речей, які не обов'язково виключають одна одну, але поряд одна з одною дозволяють виявити різні грані складного цілого.

Відповідно, сутність економічної експертизи як однієї з форм контролювання діяльності підприємства (інструменту контролінгу) полягає у виявленні залежностей, якостей, зв'язків, відповідності законодавчо-нормативним вимогам, цілям підприємства певного об'єкту дослідження, стосовно конкретного предмету, виду чи обставин його діяльності та спрямована на одержання певної сукупності знань для практичних цілей: коригуючих впливів, управлінських рішень тощо. Проведений аналіз економічної експертизи як процесу реалізації контрольної дії (рис. 2) свідчить

про адаптивність її застосування в процесі контролінгу для підтримки прийняття управлінського рішення.

Зміст економіко-експертного дослідження як інформаційного процесу визначається у відповідності із використовуваними методичними прийомами сприйняття, обробки та передачі інформації, тобто існує певна технологія обробки та продукування інформації. Відповідно, процес економіко-експертного дослідження за аналогією з виробничими процесами можна досліджувати як окремий технологічний процес в загальному процесі контролінгу господарської діяльності.



Рис. 2 Модель економічної експертизи як процесу реалізації контрольної дії

Джерело: розроблено автором

За характером процес економічної експертизи є інформаційним процесом, який ґрунтується на інформації, в якому відбуваються певні дії над даними, інформацією, який продукує нову інформацію (рис.3).

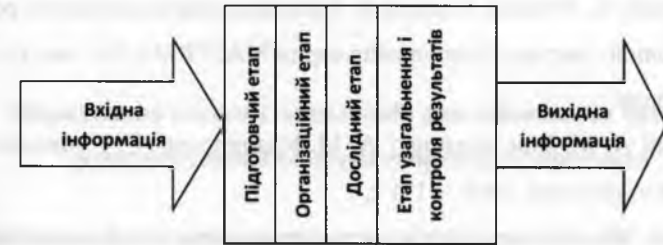


Рис. 3 Кібернетична модель економічної експертизи як інформаційного процесу

Джерело: розроблено автором

**Висновок.** Отже, процес економічної експертизи являє собою сукупність організаційних, методичних і технічних прийомів, що визначають стадії (етапи, фази) його проведення. Так, в процесі експертного дослідження виділяють підготовчу, організаційну, дослідну стадії та стадію узагальнення результатів дослідження.

Оцінку технології економічної експертизи можна провести враховуючи, розуміння поняття технології в широкому сенсі, що дозволяє використовувати цю категорію для характеристики функціонування будь-яких управлінських структур, систем, процесів. З метою її дослідження визначають базові (елементарні) структурні елементи, якими виступають відповідні фінансові, контрольні та аналітичні операції.

1. Harrison Frank E., Pelletier Monique A. Сущность управленческого решения – Электронний ресурс: [http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ess\\_ris.html](http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ess_ris.html) – Назва з екрану.
2. Карминский А. М. Контроллинг / А. М. Карминский, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 171 с.
3. Зоріна О. А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О. А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С.59–66.
4. Koontz H. D., Weihrich H. D. Management. – New York: McGraw-Hill, 1988. – 685.
5. Хан Д. П. Планирование и контроль: концепция контроллинга /Ред. Де Воно Е. П. – Москва: Финансы и статистика, 1997.- 799.
6. Ткаченко А. М. Организация контроллинга и внутреннего аудита в системе управления промышленным предприятием : Автореф. дис. д. экон. наук. – 08. 06. 01 / Институт экономики промышленности НАН Украины. – Донецк, 2005. – 29 с.

### Формування системи показників для оцінювання ефективності функціонування газотранспортних підприємств

*Здійснено формування системи показників, які дають змогу оцінити ефективність функціонування підприємств магістрального транспорту газу та підвищити якість управління ними. Запропоновано до існуючих показників оцінювання ефективності підприємств ГТС додати умовну довжину впливу, коефіцієнт росту технічного рівня лінійної частини та коефіцієнт росту технічного рівня компресорних станцій.*

*In this thesis a system of indicators that allow evaluate the efficiency of gas transportation companies and improve the management quality has been formed. It has also been suggested to use with existing indicators for evaluation efficiency of gas transportation companies such indicators as the relative length of influence, the growth factor of the linear part technical level and the growth factor of the compressor stations technical level.*

**Ключові слова:** ефективність, газотранспортні підприємства, управління, розвиток.

**Вступ.** Конкуентоспроможність національної економіки визначається багатьма чинниками, але основним серед них незмінно залишається конкурентоспроможність товарів та товарного виробництва. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову може відбутися лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни, конкурентоспроможності її господарюючих суб'єктів, а також конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляються підприємствами.

Для України питання забезпечення конкурентоспроможності газотранспортних підприємств у нових умовах є особливо актуальним. На

конкурентних ринках США, Великобританії, країн ЄС ідуть активні процеси вертикальної інтеграції та концентрації задля зниження ризиків (аккумуляції інвестиційних коштів, використання ефекту масштабу для зниження витрат, диверсифікації постачальників). Створюються інтегровані структури з електроенергетикою та газовою промисловістю. Така інтеграція забезпечує як збільшення власних можливостей, так і розширення можливостей з залучення позикового капіталу.

Проте насамперед необхідно створити таку систему оцінювання ефективності діяльності газотранспортних підприємств, яка б дозволяла робити висновки про їх конкурентоспроможність.

**Аналіз останніх досліджень.** Постійний теоретичний (з боку дослідників) і практичний (з боку менеджерів і підприємців) попит на системний інструментарій щодо оцінки економічної ефективності призвів до різного трактування сутності і великого набору економічних термінів, що її характеризують. В.О. Подольська відзначає: «Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства» [1]. В.В. Бочаров вказує, що економічна ефективність діяльності підприємств визначається показниками рентабельності [2]. А.Д. Шеремет вважає, що ефективність економічних процесів вимірюється шляхом зіставлення результату (ефекту) і витрат [3]. П. Друкер стверджує, що ефективність – це «правильно створювати потрібні речі», а відповідно і досягнення мети найбільш економічним способом [4].

В економічній літературі для характеристики економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств використовується в багатьох випадках таке поняття, як «результативність». Також при дослідженні питань ефективності підприємства використовується й інший термін, а саме «продуктивність» («продуктивність системи»), який у принципі є тотожним по змісту терміну «економічна ефективність».

Конкурентоздатність газотранспортних підприємств – це можливість проведення ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової

реалізації в умовах конкурентного ринку, яка забезпечується завдяки надійності роботи і безперебійності газопостачання.

Питанням надійності експлуатації машин і ГПА зокрема присвячені праці багатьох українських та зарубіжних вчених. Серед них Беляєв М.С., Вольський Е. Л., Гнеденко Б.В., Грудз В.Я., Гораль Л.Т., Дмитрієв М.М., Канарчук В.Є., Ковалко М.П., Крижанівський Є. І., Кубарев І.А., Полянський С.К., Проніков А.С., Райншке К., Соловійов А.Д., Сухарев В.Б., Степ'юк М. Д., Тимків Д.Ф., Ушаков І.А та ін.

**Виділення раніше недослідженої частини проблеми.** Фактично визначення економічної ефективності діяльності підприємства полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) вираженні або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність діяльності підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

В управлінні економічною ефективністю дуже важливо знайти правильні методи та підходи до її вимірювання.

**Формування цілей статті (постановка проблеми)** Складність і недостатня опрацьованість певних моментів, що стосуються формування системи показників оцінювання ефективності газотранспортних підприємств задля визначення рівня їх конкурентоздатності, змушують удосконалити їх та запропонувати нові.

**Виклад основного матеріалу.** Виробничий процес – явище складне і часто поділяється на декілька етапів. Технічна оптимізація розміру виробничої системи не завжди відображається економічними термінами, тому, як правило, її проводять за рахунок зменшення частки підприємницького фактору. Більшість корпорацій, об'єднань і трестів були створені з метою досягнення технологічного оптимуму, а не економічного. Тому при визначенні

оптимальності виробничої системи слід використовувати технологічну ефективність, а при порівняльному аналізі виробничих систем слід використовувати економічну (витрати факторів виробництва у вартісному виразі), оскільки пропорції між факторами виробництва та величина їх невідимих частин можуть бути різними, як і самі фактори виробництва для кожної з систем.

Конкурентоздатність газотранспортних підприємств – це можливість проведення ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку, яка забезпечується завдяки надійності роботи і безперебійності газопостачання.

Магістральні газопроводи складаються з двох основних комплексів споруд:

- лінійних споруд, до складу яких входять, власне, трубопровід і відключаючі пристрої на ньому, такі як лінійні крани, засувки, водо- і конденсатозбірники, камери пуску і прийому поршня, а також інші вузли. Лінійна частина містить різні переходи через природні і штучні перепони, споруди, які знаходяться вздовж траси;

- головних і проміжних компресорних станцій (КС) із комплексами виробничо-допоміжних і обслуговуючих будівель та споруд, інженерними мережами та комунікаціями [5].

Магістральні газопроводи України з'єднані з 13 підземними сховищами газу і разом складають цілу газотранспортну систему.

Основне призначення компресорних станцій – підвищення тиску транспортованого газу до величин, які визначаються міцністю труб і устаткування. Підземні сховища газу (ПСГ) є технологічною складовою частиною газотранспортної системи і призначені для регулювання нерівномірності газоспоживання, утворення довгострокового і оперативного резерву газу. Підземне зберігання газу (ПЗГ) в Україні має два призначення: для внутрішнього та зовнішнього споживання.

Надійність є комплексною властивістю, що залежно від призначення об'єкта і умов його застосування, може містити в собі безвідмовність,

довговічність, ремонтпридатність та збережуваність чи певні поєднання цих властивостей.

Основною функцією, що визначає надійність системи газопостачання є безперебійність постачання споживачам газу потрібної якості. У філософському розумінні якість – це невід'ємна від об'єкта сукупність ознак, які виражають його специфіку та відмінність від інших об'єктів чи явищ. Проте, оскільки використання будь-якої машини за призначенням відбувається протягом певного, як правило, тривалого періоду часу, то під дією різноманітних факторів можуть змінюватися властивості, що визначають її якість. Тому надійність, що вивчає зміну показників якості з часом, є немовби динамікою якості, розгорткою в часі. При цьому кількісне накопичення необоротних процесів у машині приводить до якісних змін параметрів, що відбуваються в процесі експлуатації і підпорядковуються закону переходу кількості в якість.

Аналіз існуючих поглядів, монографій, курсів говорить про те, що не завжди є чітка точка зору по питаннях застосування математичного апарату та залучення вже розроблених або створених на запити практики нових методів, що дають змогу оцінити та прогнозувати надійність агрегатів і складних систем.

Специфічними особливостями питань надійності являються:

- а) фактор часу, оскільки оцінюється зміна початкових параметрів в процесі експлуатації машини;

- б) прогнозування поведінки об'єкту з погляду збереження його вихідних параметрів (показників якості) [7].

Надійність роботи системи газопостачання, її підсистем й об'єктів залежить від багатьох чинників, серед яких можна виділити такі:

- рівень надійності елементів устаткування, що входять до системи;
- рівень експлуатації й керування системою;
- склад вхідних у систему елементів і структура зв'язків між ними;
- обсяг і структура резервування.

Надійність і технологічні характеристики елементів цих систем (середній час міжремонтного напрацювання, середній час аварійних і планових ремонтів і час очікування ремонтів, продуктивність елементів) багато в чому залежать від якості устаткування й рівня експлуатації систем.

Значення цих параметрів обмежуються досягнутим рівнем науково-технічного прогресу й економічною доцільністю додаткових витрат на вдосконалювання техніки й технології виробництва.

Найбільш широко при дослідженні надійності систем газопостачання застосовуються найпростіші «потоки», чи процеси Пуассона.

Відомо, якщо потік подій є сумою деякої множини потоків, кожний з яких має на суму рівномірно малий вплив, то такий потік наближається до найпростіших. Дослідження багатьох авторів, що проводились для різноманітних елементів системи газопостачання, свідчать, що потоки відмов і відновлень можна вважати найпростішими потоками.

Для таких потоків періоди  $\tau$  справної роботи елемента системи розподілені за експоненціальним законом:

$$F(t) = p(\tau < t) = 1 - e^{-\lambda t} \quad (1)$$

Тому до показників, якими слід характеризувати ефективність ГТС слід віднести показники надійності всіх елементів компресорних станцій, лінійної частини і підземних сховищ газу.

А саме:

1) *Продуктивність системи Q* (проектна, оцінна: максимальна, середня, миттєва, резервна) за період  $\tau$ .

Проектна продуктивність Q газопроводів, враховуючи нерівномірність в режимах роботи магістралі за рахунок коефіцієнта нерівномірності подачі газу, визначається за формулою:

$$Q = q \cdot K_1 \quad (2)$$

де  $q$  – пропускна здатність газопроводу, м<sup>3</sup>/добу (при 20°C і 760 мм рт.ст.),  
 $\tau$  – календарний час, взятий для розрахунку (місяць, квартал, рік);

$K_1$  – коефіцієнт нерівномірності подачі газу;

Оцінна пропускна здатність базового газопроводу за традиційною методикою визначається за формулою:

$$Q_{\text{прісна}} = K_1 \cdot K_{\text{ем}} \cdot K_{\text{но}} \cdot Q_{\text{прісна}} \quad (3)$$

де  $Q_{\text{прісна}}$  – задана продуктивність газопроводу, млн м<sup>3</sup>/рік,

$K_{\text{ем}}$  – оцінний коефіцієнт використання пропускної здатності газопроводу, який визначається за формулою:

$$K_{\text{ем}} = K_{\text{рз}} \cdot K_{\text{ет}} \cdot K_{\text{нд}} \quad (4)$$

де  $K_{\text{рз}}$  – коефіцієнт розрахункової забезпеченості споживачів. Приймається  $K_{\text{рз}} = 0,95$ ;  $K_{\text{ет}}$  – коефіцієнт екстремальних температур. Приймається  $K_{\text{ет}} = 0,98$ ,  
 $K_{\text{нд}}$  – оцінний коефіцієнт надійності газопроводу. На значення даного коефіцієнту мають вплив вид ГПА, потужність їх приводу, віддаль між КС та довжини ділянок газопроводу. Його значення є  $K_{\text{нд}} \approx 0,9$ .

2) *Коефіцієнт запасу продуктивності системи*

$$K_2 = Q_{\text{max}} / Q_{\text{ср}} \quad (5)$$

3) *Коефіцієнт нерівномірності газоспоживання за період  $\tau$*

$$K_3 = \tau / \tau_m \quad (6)$$

де  $\tau_m$  – час (дів, годин) використання максимуму навантаження.

4) *інтенсивність відмов системи  $\lambda$*

$$\lambda = \frac{1}{T_p}$$

де  $T_p$  – середній час справної роботи елемента між сусідніми відмовами (напрацювання на відмову).

5) *Коефіцієнт готовності системи P(t)*

$$P(t) = \frac{T_p}{T_p + T_{\text{в}}}} = \frac{\mu}{\lambda + \mu} \quad (7)$$

де  $\mu$  – параметр потоку відновлень для одного елемента (інтенсивність відновлень).

Конкурентоспроможність підприємства – це узагальнювальний показник його життєстійкості, уміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, техніко-технологічний і трудовий потенціали.

Використання техніко-технологічного потенціалу можна охарактеризувати показником віддачі активів техніко-технологічного потенціалу підприємства  $F_{ap}$  (грн./грн.-од.часу), що визначається

$$F_{ap} = P_{mt} / C_{ap}, \quad (8)$$

де  $C_{ap}$  – вартість активів техніко-технологічного потенціалу підприємства (грн.), яка містить вартість основних виробничих фондів  $C_{of}$ , як безпосередньої матеріальної бази і нематеріальних активів  $C_{nm}$ , що характеризують вартість наукомістких промислових технологій і інших прав на об'єкти інтелектуальної власності:

$$C_{ap} = C_{of} + C_{nm} \quad (9)$$

Значимість нематеріальних активів в інноваційній діяльності високотехнологічних підприємств постійно зростає, оскільки вони створюють фундамент конкурентоздатності бізнесу в довгостроковій перспективі. Тому при проведенні аналізу техніко-технологічного потенціалу становить інтерес показник стану його активів, який визначається як відношення вартості нематеріальних активів до вартості основних засобів. Він може бути використаний як додатковий показник стану і динаміки техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства і визначається за формулою:

$$k_c = \frac{C_{nm}}{C_{of}} 100\% \quad (10)$$

де  $k_c$  – коефіцієнт стану активів техніко-технологічного потенціалу, %.

Окрім наведених вище, на стан виробничо-технологічного потенціалу має вплив ряд факторів, які згруповано в таблицю 1.

Серед невикористаних розрахункових показників пропонуємо застосовувати умовну довжину впливу, яку слід розраховувати як суму добуток довжин газопроводів (лінійних ділянок, перемичок тощо) на термін служби кожного з них до моменту розрахунку; коефіцієнт росту технічного рівня лінійної частини, обчислюваний як відношення росту протяжності газопроводів до загальної довжини газотранспортної мережі управління (системи), та

коефіцієнт росту технічного рівня компресорних станцій, обчислюваний як відношення росту транспортної роботи до росту сумарної потужності КС.

Таблиця 1

#### Техніко-технологічні фактори впливу, що залежать від приводу ГПА

Джерело для приводу ГПА	
Електроенергія	Паливний газ
Кількість використовуваних ГПА	
Час роботи ГПА	
Обсяг перетранспортованого газу	
Потужність	
Тип ГПА	
ККД електродвигуна	Тиск на вході в ГПА
ККД трансформатора	Тиск на виході з ГПА
	Температура газу і навколишнього повітря на вході ГПА
	Температура газу і навколишнього повітря на виході ГПА
	Номінальна витрата паливного газу
	Теплота згорання паливного газу
	Нижча теплота згорання паливного газу

До пріоритетів регулювання конкурентоспроможності газотранспортних підприємств пропонується відносити такі види діяльності, що зумовлюються прискоренням темпів науково-технічного прогресу:

- проектування газопроводів та підземних сховищ газу;
- забезпечення якості процесів транспортування і природного газу, що подається споживачам шляхом проведення діагностики і моніторингу;
- стандартизація на рівні галузі і підприємств;
- регулювання витрат на якість;
- діяльність з маркетингового сприяння реалізації природного газу.

Вважаємо за необхідне при оцінюванні ефективності функціонування газотранспортних підприємств застосовувати і метод бенчмаркінгу, який успішно використовується у практичній діяльності японських, американських, західноєвропейських та інших компаній. Основна мета бенчмаркінгу на мікрорівні – зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку. На

мезорівні він здійснюється за чинниками, характерними для галузі в цілому. Метод передбачає дослідження причин високого або низького рівня конкурентоспроможності. Недоліки методу: адекватна оцінка стає неможливою за відсутності достовірної інформації про конкурентів.

**Висновки.** Таким чином, обрання запропонованих показників для оцінювання ефективності функціонування газотранспортних підприємств, дасть змогу адаптувати аналіз діяльності підприємств ГТС України до міжнародної системи оцінювання ефективності, яка орієнтується виключно на надійність газопостачання

### Література

1. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: ЦУЛ, 2007. – 488с.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
4. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 400 с.
5. Довідник працівника газотранспортного підприємства / [В. В. Розгонюк та ін.]. – К.: Росток, 2001. – 1091 с.
7. Аналіз надійності. Основні положення: ДСТУ 2861-94. – К.: Держстандарт України, 1995. – 32 с. – (Національний стандарт України).
8. Проников А. С. Надежность машин / Проников А. С. – М.: Машиностроение, 1979. – 592 с.

### Актуалізація застосування системи контролінгу в управлінні інтегрованими агроформуваннями

*В статті актуалізовано застосування системи контролінгу, окреслені передумови та очікуваний ефект такого застосування. Акцентовані питання суті, видів та доцільності створення інтегрованих агроформувань.*

*In the article modified application of controlling outlined the background and the expected effect of such an application. Accented issue essentially, types and feasibility of integrated agricultural enterprises.*

**Ключові слова:** *Агроформування, інтеграція, контролінг, система, управління.*

**Вступ.** Дослідження сучасних тенденцій функціонування вітчизняних агроформувань свідчить про низький рівень доходів товаровиробників, незадовільний фінансовий стан, відсутність внутрішніх накопичень і технічного оновлення, недостатню кількість кредитних ресурсів, новітніх технологічних засобів. Натомість істотне посилення ролі інструментів контролінгу в управлінні суб'єктів господарювання сприятиме побудові адекватної системи підтримки менеджменту і для даних господарств. Контролінг забезпечує точність, оперативність вимірювань і достовірність даних, що циркулюють в системі управління сучасного підприємства, а особливо його застосування актуалізоване для інтегрованих господарських формувань.

**Постановка завдання.** Вагомим чинником погравлення стану агроформувань України є відновлення зв'язків між сировинною і переробними ланками. Натомість цей процес обумовлений глибокими інституційними змінами, що здійснює вплив на процес управління. Аналіз діяльності вітчизняних підприємств довів неспроможність застосування



колишніх методів, прийомів, інструментів управління в процесі інтерактивного розвитку підприємств аграрного комплексу країни, а закордонний сільськогосподарський класичний менеджмент не мав відповідного базису для його застосування в цілому. Застосування контролінгу у практичній діяльності дозволило розпочати перебудову системи управління і в першу чергу в нових агропромислових формуваннях, що й зумовило теми дослідження в даній статті.

**Результати.** Необхідність існування ефективної інфраструктури продовольчого ринку країни диктує чітко окреслення певних аспектів такого формування, серед яких визначальним є створення господарських формувань, які будуть життєздатними в нинішніх умовах і забезпечать ефективну взаємодію виробників сільськогосподарської продукції та агентів аграрного ринку. Як показує світовий досвід, для забезпечення продовольством внутрішнього і зовнішнього ринків та для успішної роботи аграріїв головною умовою є наявність збалансованого агропромислового комплексу, що дозволяє організувати ритмічну та високопродуктивну роботу всіх його сфер [1, с. 44].

Дослідженню розвитку АПК і його галузей, питанням управління діяльністю агроформувань присвячені роботи провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: В.Г. Андрійчука, П.П. Борщевського, Б.З. Дворкіна, П.К. Канінського, О.В. Крисального, К.К. Кумехова, В.З. Мазлоєва, В.Д. Мінгалева, Ю.О. Нестерчук, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхаєва, О.А. Родіонової, П.Т. Саблука, Д.О. Соломонко, В.К. Терещенка, М.А. Хвесика, В.М. Яценка та інш.

Процес соціально-економічного об'єднання усіх сфер агропромислового виробництва у єдину динамічну систему з метою отримання прибутку визначається як агропромислова інтеграція.

Найбільш поширеними формами агропромислової інтеграції виступають контрактне виробництво сільськогосподарської продукції за укладеними угодами; агропромислові підприємства і агрофірми, виробничі агропромислові

об'єднання, науково-виробничі об'єднання; асоціації і корпорації; агрохолдинги; фінансово – промислові групи; фермерські кооперативи, підприємства харчової промисловості, м'ясні трести, великі торгові фірми; кооперативи та кластери.

Як було відзначено, агропромислова інтеграція є динамічним явищем: склад та розмір інтеграційного утворення може змінюватись в залежності від потреб і факторів зовнішнього впливу.

На основі проведеного аналізу були виявлені основні переваги агропромислової інтеграції, зокрема:

1. наявність закінченого циклу: «виробництво-переробка-зберігання – збут»;
2. економічна зацікавленість учасників процесу;
3. економія ресурсів;
4. забезпечення реалізації концепції управлінської ієрархії «агросуб'єкт – територія – регіон – країна»;
5. впровадження науково-технологічних новацій в діяльність;
6. зменшення ризиків.

При такому підході доцільним постає застосування інструментарію контролінгу, що виступає новітньою технологією управління і може бути застосованою до будь-якого бізнес-процесу, чи підприємства.

Питанням теорії і практики контролінгу присвячені дослідження великої кількості західних науковців, зокрема таких як: Б. Гайзер, А. Дайле, Е. Майер, Р. Манн, Т. Райхман, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват та інш.

Водночас із поширенням ідеї контролінгу на пострадянському просторі її дослідження присвятили роботи Н.І. Верхоглядова, О.Б. Гребець, Р.П. Задорожний, С.Б. Льїн, Є.М. Кайлюк, В.І.Одновелик, В.П. Петренко, М.В. Тарасюк, О.О. Терещенко, О.В. Троян, В.П. Шило, та інші.

Актуалізований підхід до контролінгу як елементу антикризового управління інтегрованими агроформуваннями. Фактично, цільове завдання контролінгу буде полягати в системно-інтегрованій інформаційній, аналітичній, інструментальній та методичній підтримці керівництва

агроформування для забезпечення функціонування та розвитку в довготривалій перспективі.

Необхідність впровадження системи контролінгу на інтегрованих агроформуваннях як системної концепції управління зумовлена наступними причинами:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління агроформуванням;
- ускладнення системи управління агроформування у відповідності до виду інтеграції (механізм координації всередині системи управління);
- необхідність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління агроформуванням.

Оскільки контролінг забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту, то діяльність управлінських служб агроформування (служб контролінгу), яке опинилось в кризовому стані, повинна концентруватися на таких напрямках:

- впровадження і водночас підвищення ефективності функціонування систем раннього попередження та реагування з тим, щоб прискорити виявлення кризових явищ і забезпечити вжиття адекватних заходів для їх подолання;
- вироблення ефективності санаційної концепції та план санації у тісному співробітництві із зовнішніми експертами;
- контроль за реалізацією плану санації та своєчасне виявлення відхилень, шансів із відповідною корекцією плану.

**Висновки.** Наведений у статті підхід забезпечить досягнення кінцевої мети агропромислової інтеграції з максимальним рівнем прозорості: окрім синергетичного ефекту інтеграції: отримання прибутку, буде забезпечений контроль над його формуванням і, відповідно, рівноправний розподіл між усіма учасниками інтеграції.

## Література

1. Зубець М. В. Об'єктивна необхідність забезпечення дохідності агропромислової діяльності / М. В. Зубець // Актуальні проблеми економіки. – 2008, №2 (80), – С. 42-47.

### Управління вищим навчальним закладом на засадах ощадливості

*В процесі проведення дослідження обґрунтовано елементи системи управління вищим навчальним закладом з урахуванням принципів ощадливого виробництва. Доведено доцільність запровадження Lean інструментарію в межах окремого ВНЗ, що забезпечить підвищення ефективності навчального процесу і його організації.*

*The elements for the system of development of lean education are grounded in this research. Lean tools to implementing are defined in practice of separate institute, that will provide efficiency of process of teaching and his organization.*

**Ключові слова:** *ощадливе виробництво, ощадливе мислення, інструменти ощадливого виробництва, системи управління вищим навчальним закладом на засадах ощадливості.*

**Вступ** Розвиток світової і вітчизняної економіки відкриває нові можливості й породжує певні ризики і загрози сталого розвитку суб'єктів господарювання. Вища освіта має відповідати інтересам і запитам суспільства, основним завданням якої стає професійна підготовка фахівців. Якість освітньої послуги є однією з найважливіших конкурентних переміг вищого навчального закладу, що забезпечується висококваліфікованими науково-педагогічними працівниками (НПП). Важливого значення для підвищення ефективності навчального процесу набуває достатність рівня професійної компетентності й викладацької майстерності НПП і безперервного їх вдосконалення щодо: (1) знань інноваційних підходів, систем, методів та інструментарію організації й управління економічними системами; (2) умінь застосовувати сучасні методи і новітні технології

навчання; (3) навичок розробки, трансформації й адаптації програми дисципліни з орієнтацією на ринок праці. Сучасний ринок праці вимагає від вищих навчальних закладів підготовки фахівців нового покоління – професіоналів з орієнтацією на якісне виконання поставлених посадових обов'язків, прагнення до саморозвитку, вдосконалення і розширення набутих знань, умінь та навичок на постійній основі. З огляду на це, вищий навчальний заклад має забезпечувати персоналізований процес підготовки майбутнього фахівця з достатньо високим рівнем професійної компетентності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробниками теоретико-методологічних і прикладних аспектів ощадливого виробництва є відомі науковці і практики М. Вейдер, Дж. Вумек, М. Джордж, Д. Джонс, К. Тойдо, Дж. Лайкер, У. Левінсон, Т. Оно, С. Сінго, Д. Теппінг. Суттєвий внесок в розвиток теорії і методології компетентнісного підходу в системі вищої освіти в різні роки внесли вітчизняні й зарубіжні вчені такі, як В. Андрущенко, О. Ануфрієва, Н. Болюбаш, М. Євтух, І. Зимня, А. Красовська, О. Овчарук, Н. Оськіна, О. Пометун, Л. Сень, Є. Ходаківський. Проблемні питання впровадження принципів ощадливості в сфері освіти досліджено, зокрема В. Єфімовим, О.М. Ліхтером, Д.І Меркуловим, С. Погребняком.

Однак, актуальними і дискусійними залишаються теоретико-методичні проблеми щодо набуття, підтримання, розширення та вдосконалення професійної компетентності на постійній основі з мінімально можливими втратами часу і коштів в системі освіти, зокрема запровадження основоположних принципів управління на засадах ощадливого виробництва у ВНЗ з урахуванням специфіки діяльності.

**Формулювання завдання статті.** Метою проведеного дослідження є обґрунтування елементів управління ВНЗ на засадах ощадливості. Завдання полягають у розкритті й обґрунтуванні складових системи управління ВНЗ з урахуванням принципів концепції ощадливого виробництва; визначенні можливого застосування інструментарію ощадливого виробництва

сучасним вищим навчальним закладом. В роботі використано методи структурно-логічного аналізу при обґрунтуванні елементів системи управління ВНЗ на засадах ощадливості; синтезу при визначенні доцільності інтеграції учасників ринку освітніх послуг; порівняння при встановленні переліку, причин виникнення та шляхів зменшення або повного усунення витрат, а також при обґрунтуванні показників оцінки ефективності процесу підготовки фахівця.

**Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Філософією бізнесу XXI століття в усіх сферах функціонування сучасними зарубіжними і вітчизняними теоретиками і практиками вважається Концепція ощадливого виробництва (Lean Production). Її теоретико-прикладні засади розроблено для вдосконалення й ефективного управління виробництвом японської компанії «Toyota». Ідеологія концепції Lean Production пов'язана, насамперед, зі зміною мислення і полягає у створенні більшої цінності меншими зусиллями з орієнтацією на постійне вдосконалення, що дозволяє цілеспрямовано зменшити непродуктивні витрати (втрати) й інтегрувати досягнення і досвід підприємств різних країн, але більшою мірою Японії й США. Активне застосування концепції ощадливого виробництва дозволяє встановити прямопропорційну залежність добробуту власників промислових підприємств від ефективно організованого процесу виробництва готової продукції на всіх її технологічних стадіях. Забезпечується створення досконалої виробничої системи, яка від моменту надходження замовлення за мінімальний термін часу здійснює постпункту готової продукції без накопичення проміжних залишків в запасах.

Від початку 1900-х років і до сьогодні відбувається запровадження, вдосконалення існуючих і розробка нових принципів й інструментів ощадливого виробництва з урахуванням особливостей менталітету і специфікою сфери функціонування суб'єктів господарювання, що викликано об'єктивною потребою підвищення результатів діяльності в

сучасних і перспективних умовах. В сучасній науково-практичній літературі поширюються ідеї ощадливості за межі виробничого процесу, зокрема застосування принципів ощадливого виробництва в адміністративних процесах, в сфері будівництва, транспорту і зв'язку, логістики, фінансів, культури, охорони здоров'я, освіти. Це спонукає підприємства, організації, установи до активізації вивчення витрат, пошуку витрат, обґрунтування заходів з удосконалення діяльності, тобто застосовувати ощадливе мислення «Lean Thinking».

Сучасні дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців і практиків показали доцільність запровадження ощадливого управління, зокрема принципів ощадливого виробництва в сфері освіти, що є запорукою ефективної підготовки фахівців-професіоналів.

Для ощадливого управління (Lean Management, Lean) характерним є:

- наявність ощадливого мислення (Lean Thinking) у керівництва для пошуку можливостей сталого економічного розвитку;
- зміна структури управління і значення керівництва в загальному потоці забезпечення ощадливих змін;
- орієнтація на постійні зміни (покращення) процесів навчання, які створюють цінність з позиції споживача (абітурієнта і роботодавця);
- готовність персоналу з процесним мисленням, в тому числі і науково-педагогічних працівників, до трансформації (розумного перерозподілу) обсягу посадових обов'язків відповідно до принципів ощадливого виробництва і незацікавленість у збереженні попередніх методів роботи;
- перегляд взаємовідносин з органами державного управління, роботодавцями, абітурієнтами, громадськими організаціями з метою покращення ефективності співпраці.

Ухвалення Закону України «Про вищу освіту» сприятиме запровадженню концепції ощадливого виробництва в управлінні ВНЗ, що забезпечуватиме розширення автономії, в тому числі отримання фінансової

й економічної свобод; створюватиме можливості для докорінної перебудови економічного механізму; сприятиме впровадженню і застосуванню сучасних систем і методів ведення фінансової діяльності з орієнтацією на сталий економічний розвиток.

В межах проведеного дослідження пропонується авторське визначення поняття системи управління вищого навчального закладу з урахуванням принципів ощадливого виробництва, під якою будемо розуміти сукупність методології (мета і завдання, принципи, функції, засоби, методи, важелі), структури (організаційна структура, схеми організаційних взаємовідносин, функціональна структура, система навчання і розвитку науково-педагогічних працівників), техніки і технології (комп'ютерна техніка, система документообороту, мережі зв'язку, інформаційні технології) управління, застосування яких сприяє персоніфікованому розвитку професійних знань, умінь, навичок майбутнього фахівця певної галузі знань і забезпечує раціональну взаємодію державних органів, закладів освіти і науки, бізнесу-структур та професійних організацій з орієнтацією на постійне вдосконалення і цілеспрямоване зменшення непродуктивних витрат (втрат).

Основна мета управління ВНЗ на засадах ощадливості полягає у створенні системи управління, яка б повною мірою унеможливила виникнення помилок і гарантувала відсутність неефективної роботи в навчальному процесі, а також сприяла постійному розвитку професійної компетентності випускника. Основна мета вищого навчального закладу досягається через вирішення комплексу взаємопов'язаних часткових цілей: (1) забезпечення ефективної діяльності ВНЗ з мінімізацією непродуктивних витрат і попередження неефективного використання ресурсів (кадрових, матеріальних, фінансових); (2) забезпечення ефективного розвитку професійної компетентності студентами, зокрема в ході опанування нормативних дисциплін (гуманітарні та соціально-економічні дисципліни, дисципліни природничо-наукової (фундаментальної) підготовки,

дисципліни циклу професійної та практичної підготовки) і дисциплін варіативної частини (за вибором ВНЗ і студентів), проведення наукових досліджень; (3) забезпечення стандартизації навчального процесу відповідно до чинних вимог державних органів, рекомендацій громадських організацій та запитів бізнес-структур щодо посилення розвитку професійної компетентності майбутнього фахівця; (4) забезпечення трансформацій й адаптації підходів і методів навчання з орієнтацією на актуальні виклики економіки і суспільства; (5) забезпечення виконання вимог чинних нормативно-правових актів у сфері вищої освіти [1–5].

Сталий розвиток ВНЗ забезпечується дотриманням основних принципів ощадливого навчання (адаптовані принципи ощадливого виробництва Дж. Вумека і Д. Джонсона [6, с. 51-53; 7, с. 12-14; 8]): виявлення і усунення втрати при підготовці фахівця; безперервне навчання; час і тривалість циклу підготовки; виробництво освітньої послуги; стандартизація навчального процесу; 5 S робочого місця в навчальній аудиторії чи науковій лабораторії; візуалізація процесу підготовки; обізнаність і залучення персоналу; кайзен.

Успішність управління ВНЗ на засадах ощадливості залежить від своєчасного виявлення витрат (втрат); їх точної класифікації на вісім груп та ідентифікації напряму майбутнього впливу (позитивні чи негативні зміни, суттєвий чи несуттєвий вплив на результат). Керівництву вищого навчального закладу доцільно усвідомлювати важливість проблематики вивчення витрат в процесі навчання [6, с. 255-262; 8]:

1) втрати через перевиробництво (розробка навчальних продуктів, в тому числі відкриття спеціалізацій, введення вибіркового дисциплін професійного спрямування, тренінгів, семінарів, майстер-класів, в яких не зацікавлені студенти і потенційні клієнти);

2) втрати часу через очікування (очікування на клієнта, не раціональне використання часу на створення нових продуктів, що потенційно є затребуваними на ринку освітніх послуг);

3) втрати при непотрібному транспортуванні (переміщення зайвих примірників матеріалів, непродуктивні відрядження щодо кола проблемних питань, вирішення яких не потребує особистої присутності викладача, а доцільним і достатнім є оперативні переговори або електронне спілкування);

4) втрати через зайві етапи обробки (наповнення навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу матеріалами і питаннями, які втратили свою актуальність і не відповідають потребам замовника або мають тільки теоретичне спрямування без практичного аспекту);

5) втрати через зайві запаси (надлишкові примірники навчально-методичної літератури, що потребують постійного оновлення);

6) втрати через непотрібні переміщення (не раціональний підхід до пошуку, систематизації і підготовки пакету матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу);

7) втрати через випуск дефектної продукції (застарілі версії матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу, наявність помилок в матеріалах, в тому числі для самостійного опрацювання і виконання індивідуальних завдань);

8) втрати через нереалізований творчий потенціал персоналу (приховане невикористання знань, умінь і навичок викладачів через відсутність взаємодії шляхом розробки, насамперед, міждисциплінарних комплексів матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни професійного спрямування).

В межах проведеного дослідження для вищого навчального закладу обґрунтовано за кожним видом втрат: перелік, причини виникнення, шляхи зменшення або усунення. Зокрема, за видом втрат через зайві запаси (надлишкова кількість фахівців на ринку праці за відповідними напрямом і / чи спеціальністю) запропоновано такий основний перелік: невиправдані витрати на підготовку фахівців, які не затребувані на ринку праці.

зменшення цінностей новітніх знань через їх не застосування безпосередньо після завершення навчання; додаткові витрати на відновлення знань або перепідготовку; зменшення кар'єрного очікування; втрата мотивації до особистісного розвитку професійної компетентності. Встановлено головні причини виникнення втрат такого виду: відсутність взаємозв'язку і взаємодії державних органів влади, закладів освіти, бізнес-структур (роботодавців) та приватних осіб; незбалансованість між професійно-кваліфікаційною структурою випускників освітніх закладів і сучасними потребами ринку праці в ланцюгу «освіта-бізнес»; невідповідна структура вартості освітніх послуг; відсутність потреби до самореалізації в професії у випускника; недотримання ВНЗ тривалості підготовки фахівця відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня. Обґрунтовано можливі шляхи зменшення або уникнення втрат через зайву кількість фахівців на ринку праці: удосконалення державної політики щодо механізмів управління якістю безперервної освіти; достовірне формування державного замовлення на підготовку фахівців; укладання трьохсторонніх договорів на навчання «навчальний заклад – бізнес-структура – студент»; узгодження тривалості підготовки фахівців відповідного рівня кваліфікації; виважено обґрунтована і розрахована вартість освітньої послуги.

Останніми роками в КНУТД запроваджено деякі елементи ощадливого виробництва в управлінні навчальним закладом і організацію навчального процесу. Так, впровадження енегроменеджменту дозволяє заощадити на раціональному використанні енергоресурсів. Активне використання модульного середовища навчального процесу КНУТД [9] сприяє зменшенню втрат при непотрібному транспортуванні і втрат через зайві запаси. Поширення дистанційної форми навчання в КНУТД забезпечує розширення доступу до отримання якісної професійної освіти, в тому числі соціально незахищених верств населення, готовість до навчання через засоби ІКТ, активізацію саморозвитку. Започаткування з березня 2014 р. сертифікації електронних освітніх ресурсів, які використовуються в

навчальному процесі викладачами і студентами денно-заочної і заочно-дистанційної форм навчання [10, 11] надасть можливість мінімізувати втрати через перевиробництво (визначення мінімально необхідного обсягу електронного навчально-методичного комплексу дисципліни), зайві етапи обробки (визначення змісту електронного навчального курсу) та випуск дефектної продукції (дотримання єдиних вимог до якості матеріалів навчально-методичного забезпечення). Можна стверджувати про впровадження одного з інструментів ощадливого виробництва 5 S: Sorting (організованість) – підготовка навчальних матеріалів; проведення заходів, спрямованих на пошук, підбір і використання навчального інвентарю; Straighten or Set in Order (акуратність) – застосування засобів візуалізації навчальних матеріалів (презентації, відеоролики, відеофільми, відео лекції); організація екскурсій на виробництво; Sweeping (чистота) – виділення просторого, комфортного та освітлювального приміщення для проведення лекційних і практичних занять; оснащення робочих місць студентів і викладачів відповідно до стандартних вимог; проведення заходів з орієнтацією на усунення перешкод щодо засвоєння навчального матеріалу; Standardizing (стандартизація) – застосування стандартних матеріалів в межах однієї навчальної дисципліни; Sustaining (дисципліна) – постійний контроль за чистотою приміщення; забезпечення раціонального кількісного складу академічних груп (до 25 осіб, але найбільш сприятливими для засвоєння знань є групи не більше 12 осіб).

**Висновки.** Таким чином, обґрунтовано складові системи управління вищим навчальним закладом з урахуванням принципів ощадливого виробництва через встановлення цілей, визначення сукупності витрат (втрат). Це сприятиме залученню більшої кількості абітурієнтів, стане запорукою зацікавленості роботодавців у професійно компетентних випускниках на ринку праці та підвищить імідж ВНЗ на ринку освітніх послуг.

## Література

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
3. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво», затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 02.02.2010 р.
4. Освітньо-професійна програма підготовки магістра зі спеціальності 8.03050401 «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)», затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 25.06.2013 р.
5. Освітньо-професійна програма підготовки спеціаліста зі спеціальності 7.03050401 «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)», затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 28.03.2002 р.
6. Michael L. George. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. McGraw-Hill Companies, Inc., 2003. – 386 p.
7. Anders Björnfort. An exploration of Lean thinking for multistorey timber housing construction. DOCTORAL THESIS. Contemporary Swedish practices and future opportunities. Luleå University of Technology. Department of Civil and Environmental Engineering. Division of Structural Engineering – Timber Structures November, 2006. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://pure.ltu.se/portal/files/178048/LTU-DT-0651-SE.pdf>.
8. Погребняк С.И. LEAN+Training или бережливое обучение – [Електронний ресурс] / Режим доступу:

9. Наказ КНУТД від 07.02.12 р. № 41 «Про створення модульного середовища навчального процесу».
10. Положення про електронні освітні ресурси, затверджено наказом КНУТД від 05.03.14 р. № 56 «Про порядок розроблення і сертифікації електронних освітніх ресурсів, що використовуються у навчальному процесі КНУТД».
11. Положення про проведення сертифікації електронних освітніх ресурсів в інформаційних середовищах університету, затверджено наказом КНУТД від 05.03.14 р. № 56 «Про порядок розроблення і сертифікації електронних освітніх ресурсів, що використовуються у навчальному процесі КНУТД».

**Теоретико-методичні засади оцінки сталого розвитку регіонів країни**

*В статті розглянуто існуючі підходи до оцінки сталого розвитку регіонів країни, узагальнено переваги та недоліки методів оцінки сталого розвитку на основі інтегрального показника та системи часткових індикаторів.*

*Актуальність статті визначається необхідністю поглиблення наукових підходів до оцінки сталого розвитку регіонів країни.*

*Метою статті є аналіз існуючого теоретико-методичного забезпечення оцінки сталого регіонального розвитку та подальше його удосконалення в рамках формування державних стратегій сталого розвитку регіонів країни*

*Проведено аналіз основних компонент інтегральних показників сталого розвитку регіонів та підходів до їх побудови. Визначено базові рівні індикаторів сталого розвитку регіонів країни.*

*Встановлено, що найбільш поширеним методом розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону є обчислення середньгеометричної його компонент. Даний метод дозволяє врахувати рівновеликий вплив кожної з компонент на сталий розвиток регіону.*

*Визначено ключові вимоги до побудови системи індикаторів сталого розвитку регіонів, такі як можливість виступати засобом вираження стратегічних цілей сталого розвитку регіону; зв'язувати різні рівні державного регулювання сталим розвитком регіону; забезпечувати процес безперервної інформаційної підтримки планування та управління сталим розвитком регіону, та ін.*

*Доведено, що як інтегральні показники, так і окремі індикатори сталого розвитку регіону мають бути підпорядковані певній шкалі для інтерпретації отриманих результатів.*

*In the article the existing approaches to the assessment of sustainable development regions, generalized advantages and disadvantages of methods for*



*assessing sustainable development through integrated indicator system and partial indicators.*

*Relevance of the article the necessity of deepening scientific approaches to the assessment of sustainable development of the country.*

*The purpose of the article is to analyze the existing theoretical methods of evaluation of sustainable regional development and its further improvement within the formation of national strategies for sustainable development of regions*

*Analysis of the basic components of integrated indicators for sustainable regional development and approaches to their construction. Defined baseline indicators for sustainable development of the country.*

*Found that the most common method of calculating the integral index of sustainable development in the region is to compute serednoheometrychnoyi its components. This method allows to take into account equal to the effect of each component on the sustainable development of the region.*

*The key requirements for a system of indicators of sustainable development of regions, such as the ability to act as a means of expressing the strategic goals of sustainable development in the region; link the different levels of regulation sustainable development of the region; ensure continuous process promoted by planning and managing sustainable development of the region, and others.*

*Proved that as integral indicators and some indicators of sustainable development of the region should be subordinated to a certain scale to interpret the results.*

**Ключові слова:** *сталий розвиток, регіон, стратегія сталого розвитку, індикатори сталого розвитку.*

**Вступ.** Виникнення поняття «сталий розвиток» пов'язане із бурхливими розвитком світової економічної системи у другій половині ХХ ст. Прискорення темпів науково-технічного прогресу та глобальне розповсюдження ідеології суспільства споживання, за якої головним пріоритетом населення ставало споживання якомога більше товарів, призвели до нестачі та часткового вичерпання невідновних природних ресурсів. В цей же час з'явилися перші

ознаки глобальних екологічної та соціальної кризи, пов'язаних із забрудненням довкілля та загостренням суспільних проблем.

В роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Б. Буркинського, І. Бистрякової, Т. Галушкіна, З. Герасимчука, М. Голубця, В. Данилова-Даніліяна, С. Дорогунцова, Б. Данилишина, М. Долішнього, М. Згуровського, П. Костюка, В. Кравціва, І. Лукінова, Б. Патона, С. Харічкова, М. Чумаченка досліджено проблематику адаптації концепції сталого розвитку до вітчизняних умов, формування та реалізації державної та регіональної політики сталого розвитку, механізмів його економічного забезпечення.

Проте деякі аспекти стратегічного управління сталим розвитком регіонів вимагають поглибленого дослідження. Зокрема, на даний час недостатньо розвинені наукові підходи до оцінки сталого розвитку регіонів країни.

**Метою даної статті** є аналіз існуючого теоретико-методичного забезпечення оцінки сталого регіонального розвитку та подальше його удосконалення в рамках формування державних стратегій сталого розвитку регіонів країни.

**Виклад основного матеріалу.** Процес розробки стратегій сталого розвитку регіону має ряд особливостей. Регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, але й відносно самостійною його частиною із завершеним циклом відтворення, особливими формами проявлення його стадій і специфічними особливостями перебігу соціальних та економічних процесів.

Сталий розвиток регіону, з одного боку, можна розглядати як позитивно спрямований процес покращення економічної, соціальної та екологічної складових, а з іншого – як процес досягнення збалансованого стану всіх цих складових.

Розробка стратегії сталого розвитку регіону передбачає використання методики його оцінки. Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити два концептуальні підходи до такої оцінки (рис. 1).

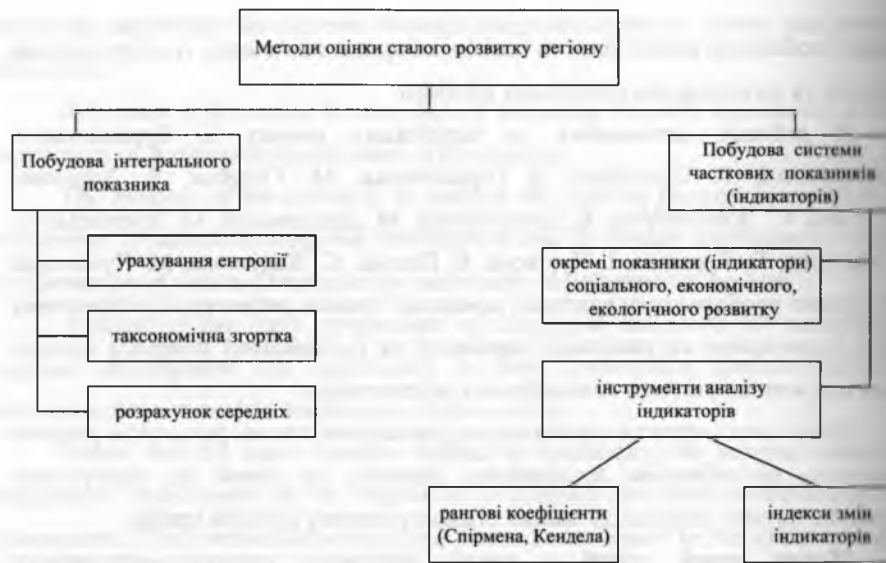


Рис. 1. Підходи до оцінки сталого розвитку регіону

Перший підхід, представлений в роботах [1, 2-7], передбачає розрахунок інтегрального показника сталого розвитку регіону. Існуючі методичні підходи різняться за способом побудови інтегрального показника, переліком його компонент та системою часткових показників в рамках кожної компоненти.

Як свідчать дані табл. 1, більшість авторів розраховують інтегральний показник сталого розвитку регіонів на основі економічної, соціальної та екологічної компонент.

Склад компонент інтегральних показників сталого розвитку, представлений у науковій літературі

Автор / джерело	Компоненти інтегральних показників сталого розвитку							
	Економічна	Соціальна	Екологічна	Політична	Інституційна	Інноваційна	Ризикова стійкість	Фінансова
Л. Боташева [1]	+	+	+	+				
П. Борисевич та ін. [7]	+	+	+					
В. Гаркавая [2]	+	+	+					
О. Кушнарьова, Ю. Мігунов [5]	+	+	+					
І. Горяна [6]	+	+	+	+	+	+		
Н. Хомяченкова [8]	+	+	+				+	
С. Кононова, А. Лук'янова [9]	+	+	+			+		
Т. Важеніна [10]	+	+	+					+
А. Дохолян [11]	+	+						
О. Климахіна [12]	+	+	+					
Система індикаторів сталого розвитку ООН [3]	+	+	+		+			+
Разом	12	12	11	2	2	2	1	2

Але в методиці, запропонованій Комісією зі сталого розвитку ООН [4], виокремлюють також інституціональну компоненту, яка характеризує інституціональні аспекти сталого розвитку - правове та інформаційне забезпечення, інструменти державної політики сталого розвитку, базові засади з формування громадянського суспільства.

Політична компонента, виділена в роботі [1] за змістом схожа на інституціональну й відображає політичну волю представників влади до впровадження концепції сталого розвитку в усі сфери регіонального розвитку.

В роботі І. Горяної [6] представлено найбільш повний перелік компонент інтегрального показника сталого розвитку. Виділена інфраструктурна компонента збігається з інституціональною, проте містить більше часткових показників з оцінки об'єктів соціальної інфраструктури. Інноваційна компонента базується на показниках. Що характеризують рівень НТП регіону.

Н. Хомяченкова [8] виділяє специфічну компоненту сталого розвитку – ризикова стійкість, під якою розуміється здатність об'єкту дослідження ув'язувати між собою процеси управління ризиками розвитку та параметрами, що визначають темпи економічного, соціального та екологічного розвитку.

Т. Важеніна [10] окрім класичних компонент сталого розвитку – економічної, соціальної та екологічної пропонує компоненту «фінансова», яка характеризує фінансову підсистему регіону за допомогою таких показників:

- величина доходної частини бюджету, % до попереднього року в зіставних цінах;
- відношення обсягу позикових коштів до доходів бюджету, %;
- відношення обсягу витрат на обслуговування муніципального боргу до видатків бюджету, %.

Методи розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону, представлені в науковій літературі, відрізняються не тільки складом компонент, але й системою часткових показників в рамках кожної компоненти та способом їх інтегрування.

Так методичний підхід, запропонований І. Горяною [6], передбачає розрахунок інтегральний показник сталого розвитку регіону ( $K_{int}$ ) таким чином:

$$K_{int} = \sqrt[3]{K_{econ} \times K_{soc} \times K_{ecol} \times K_{inf} \times K_{innov}}, \quad (1)$$

де  $K_{econ}$  – інтегральний показник економічного розвитку регіону;

$K_{soc}$  – інтегральний показник соціального розвитку регіону;

$K_{ecol}$  – інтегральний показник екологічного розвитку регіону;

$K_{inf}$  – інтегральний показник розвитку інфраструктурного комплексу регіону;

$K_{innov}$  – інтегральний показник інноваційного розвитку регіону.

Дана формула передбачає рівнозначність окремих компонент для забезпечення сталого розвитку регіону.

Можна стверджувати, що розвиток регіону є сталим, коли виконується нерівність:

$$K_{int(t+1)} > K_{int(t)},$$

де  $K_{int(t+1)}$  – значення інтегрального показника сталого розвитку в базовому періоді;

$K_{int(t)}$  – значення інтегрального показника сталого розвитку в попередньому періоді.

Аналогічно побудована методика В. Гаркавої [2], де інтегральний показник сталого розвитку регіону ( $K_{int}$ ) розраховується як середньогеометрична величина, яка відображає пропорційність між компонентами:

$$K_{int} = \sqrt[3]{K_{econ} \times K_{soc} \times K_{ecol}}, \quad (2)$$

де  $K_{econ}$  – інтегральний показник економічного розвитку регіону;

$K_{soc}$  – інтегральний показник соціального розвитку регіону;

$K_{ecol}$  – інтегральний показник екологічного розвитку регіону.

Д. Пономарьов [13] поєднав розрахунок середньоарифметичної та середньогометричної для побудови інтегрального показника сталого розвитку регіону. Згідно з даною методикою, на першому етапі здійснюється збір та

стандартизація часткових показників, сукупність яких розділяється на стимулятори та де стимулятори. Стандартизація стимуляторів здійснюється за формулою [13]:

$$A_{ij} = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, \quad (3)$$

де  $A_{ij}$  - стандартизоване значення часткового показника сталого розвитку регіону;

$x_{ij}$  - стандартизоване значення часткового показника сталого розвитку регіону.

Стандартизація дестимуляторів здійснюється за формулою [13]:

$$A_{ij} = \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, \quad (4)$$

Формула розрахунку узагальнюючого показника за кожною компонентою сталого розвитку має вигляд [13]:

$$K_{\text{екон}} = \frac{\sum_{k=1}^n B_{ik}}{n}, \quad (5)$$

де  $K_{\text{екон}}$  - узагальнюючий показник економічного розвитку регіону;

$B_{ik}$  - значення k-того економічного показника за i-тий період;

$n$  - кількість показників у групі.

Інтегральний показник сталого розвитку регіону, за методикою [13], розраховується як середньгеометрична.

Проведений аналіз свідчить, що більшість авторів пропонують розраховувати інтегральний показник сталого розвитку регіону на основі середньгеометричної значень його складових компонент.

Авторські методики з розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону відрізняються також за складом часткових показників в рамках кожної окремої компоненти.

Аналіз свідчить, що в рамках економічної компоненти найбільш часто пропонують використовувати групи показників: виробничі; інвестиційні; фінансові.

Для розрахунку соціальної компоненти інтегрального показника сталого розвитку регіону найбільш часто використовують такі групи соціальних показників: рівень життя населення; трудові ресурси; демографічна ситуація; соціальна інфраструктура.

Для розрахунку екологічної компоненти інтегрального показника сталого розвитку регіону найбільш часто використовують такі групи екологічних показників: стан довкілля; антропогенний вплив на довкілля; обсяг відходів та викидів.

Переваги підходу до оцінки сталого розвитку регіону на основі розрахунку інтегрального показника узагальнила І. Горяна. Перелік, наведений у роботі [6], можна доповнити такими перевагами:

- зручність у прийнятті управлінських рішень;

- можливість запропонувати єдину шкалу для ідентифікації рівня сталого розвитку регіону та на її основі порівнювати окремі регіони;

- можливість порівнювати показники з різними одиницями виміру за допомогою стандартизації, яка передбачена майже в усіх методах побудови інтегрального показника.

Недоліками даного підходу, що впливають на результати розрахунків, знижуючи їх достовірність, є такі:

- методологічні (відсутність уніфікованих правил розрахунку);

- статистичні (недосконалість статистичної бази).

Другий підхід до оцінки сталого розвитку регіону, представлений у роботах [10, 11, 14], базується на системі часткових показників оцінки сталого розвитку регіону за визначеними напрямками та не передбачає зведення їх в єдиний інтегральний показник. Дана система показників частіше за все формується у вигляді сукупності індикаторів сталого розвитку за окремими його напрямками. Система індикаторів на регіональному рівні передбачає вирішення таких завдань [14, с. 7-8]:

1. Формування цілей сталого розвитку, у т.ч.:

- цілі політики сталого розвитку у кількісному вимірі;
- стратегічні цілі сталого розвитку;
- прогнозний ефект від заходів, що прописані в стратегії сталого розвитку.

2. Управління впровадженням концепції сталого розвитку:

- моніторинг досягнення поставлених цілей;
- оцінка досягнутого позитивного ефекту;
- оцінка ефективності обраного механізму впровадження концепції сталого розвитку;
- інформаційне забезпечення процесів сталого розвитку;
- підвищення кості управлінських рішень щодо заходів по переходу до сталого розвитку;
- урахування позиції населення.

3. Оцінка міста регіону в країні та світі:

- міжрегіональні порівняння, обґрунтування трансфертів;
- відносини регіону зі світовим товариством, залучення іноземних інвестицій;

4. Участь суспільства:

- формування засад громадянського суспільства;
- інформування та освіта населення з позицій ідеології сталого регіонального розвитку.

Система індикаторів сталого розвитку регіону має відповідати таким вимогам [5-14]:

1. Виступати засобом вираження стратегічних цілей сталого розвитку регіону. Так реалізується можливість розробляти систему цільових показників для кожного індикатора, здійснювати їх моніторинг та оперативну корекцію.

2. Зв'язувати різні рівні державного регулювання сталим розвитком регіону.

3. Надавати можливість встановлення осіб, відповідальних за виконання заходів з впровадження стратегії сталого розвитку регіону.

4. Забезпечувати процес безперервної інформаційної підтримки планування та управління сталим розвитком регіону.

5. Бути елементом єдиної системи державної підтримки сталого розвитку країни.

На рис. 2 наведені рівні, на яких здійснюється розрахунок індикаторів сталого розвитку, а також представлено їх зв'язок із сквозними індикаторами.



Рис. 2. Взаємозв'язок індикаторів сталого розвитку різних рівнів

Авторські підходи до формування системи індикаторів сталого розвитку регіону достатньо відрізняються за переліком часткових індикаторів.

Так наприклад, С. Бобильов [14] пропонує наступну систему індикаторів сталого розвитку регіону (табл. 2).

Таким чином, в рамках методики [14] виділені три групи індикаторів сталого розвитку регіону – ключові, додаткові та специфічні, які містять економічні, соціальні та екологічні показники. Група ключових індикаторів висвітлює базові проблеми сталого розвитку регіону; група додаткових – індикатори, що мають менш важливе значення для сталого розвитку, ніж ключові. Група специфічних індикаторів формується для кожного регіону країни окремо та відображає актуальні проблеми для конкретної території.

## Індикатори сталого розвитку регіону [14]

Група	Приклад
1	2
Ключові	ВРП на душу населення; Енергоємність ВРП; Індекс фізичного обсягу основних фондів; Обсяг інвестицій в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування; Випуск товарів та послуг малими підприємствами, % від ВРП; Частка відвантаженої інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої промислової продукції; Індекс розвитку людського потенціалу; Бюджетні витрати на душу населення; Рівень зареєстрованого безробіття; Реальні накопичення; Загальний обсяг забруднення; Кількість не перероблених відходів виробництва та споживання;
Додаткові	Обсяг платних послуг на душу населення; Коефіцієнт оновлення основних фондів; Частка працівників малих підприємств у економічно активному населенні; Виробництво продукції сільського господарства на душу населення; Реальні грошові доходи населення; Купівельна здатність грошових доходів населення та заробітної плати; Рівень бідності; Коефіцієнт Джині; Кількість зареєстрованих злочинів; Середній вік населення; Природний приріст населення; Очікувана тривалість життя; Дитяча смертність; Рівень загальної захворюваності; Частка зайнятих в економіці з вищою освітою; Площа природних територій з особливою охороною; Інвестиції в основний капітал, спрямовані на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів; Природний капітал; Викиди в атмосферу; Викиди забруднених вод.
Специфічні	Кліщовий енцефаліт; Хвороба Лайма; Опісторхоз; Використання розрахункової лісосіки; Вичерпаність запасів природних ресурсів

Проведений аналіз дозволив отримати наступні **висновки**.

1. Оцінити сталий розвиток регіону можна за допомогою двох підходів – розрахунку єдиного інтегрального показника та аналізу системи окремих індикаторів.

2. Обидва підходи представлені в науковій літературі рівнозначно.

3. Більшість проаналізованих авторів виділяють такі компоненти інтегрального показника сталого розвитку регіону: економічна, соціальна, екологічна, що співпадає з класичним тлумаченням трьох сфер сталого розвитку.

4. В деяких досліджень перелік компонент розширено за рахунок, фінансової, інституціональної, ризикової тощо.

5. Найбільш поширеним методом розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону є обчислення середньгеометричної його компонент. Даний метод дозволяє врахувати рівновеликий вплив кожної з компонент на сталий розвиток регіону.

6. Авторські системи індикаторів сталого розвитку регіону дуже різняться за кількістю та переліком часткових показників, тому їх важко порівнювати.

7. Як інтегральні показники, так і окремі індикатори сталого розвитку регіону мають бути підпорядковані певній шкалі для інтерпретації отриманих результатів.

8. Найчастіше в літературі представлені шкали рівнів сталого розвитку – високий, середній та низький.

## Література

1. Боташева Л. С. Оценка устойчивости развития отраслей экономики региона / Л. С. Боташева // Аудит и финансовый анализ. - №1, 2009. - С. 1-5.
2. Гаркавая В. Г. Интегрированная оценка устойчивости развития регионов / В. Г. Гаркавая [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13\\_garkavaja.doc.htm](http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13_garkavaja.doc.htm)
3. Indicators of Sustainable Development, UN Department for Policy Coordination and Sustainable Development, December, 1994.
4. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень / А. Б. Качинський К. : НІСД, 2013. - 104 с.
5. Кушнарџова О. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / О. Кушнарџова, Ю. Мігунов // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1526>
6. Горяна І. В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів / І. В. Горяна // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 14. №1. - С. 59-63.
7. Борисевич В.И. Экономика региона: Учеб. Пособие / Борисевич В. И. П.С. Гейзлер, В.С. Фатеев. - Мн.: БГЭУ, 2002. - 432 с.
8. Хомяченкова Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий / Н. А. Хомяченкова. - автореф. дис. канд. экон. наук за спец. 08.00.05. - М.: 2011. - 20 с.
9. Кононова Е. Оценка уровня устойчивости развития региона на основании системы индикаторов устойчивого развития (на примере Красноярского края) / Е. Кононова, А. Лук'янова. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://sociosphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka\\_urovnnya\\_ustojchivosti\\_razvitiya\\_regiona\\_na\\_osnovanii\\_sistemy\\_indikatorov\\_ustojchivogo\\_razvitiya\\_na\\_primere\\_krasnoyarskogo/](http://sociosphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka_urovnnya_ustojchivosti_razvitiya_regiona_na_osnovanii_sistemy_indikatorov_ustojchivogo_razvitiya_na_primere_krasnoyarskogo/)
10. Важенина Т. М. Формирование системы показателей оценки устойчивости развития муниципального образования / Т. М. Важенина //

- Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2010/2010-4/2/2.htm>
11. Дохолян А. С. Проблемы устойчивого развития экономики региона / А. С. Дохолян // Современные проблемы науки и образования. - 2011. - № 5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.science-education.ru/99-4975>
  12. Климахіна О. М. Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку / О. М. Климахіна. автореф. дис. канд. экон. наук за спец. 08.01.01 – Економічна теорія. - К.: 2006. - 20 с.
  13. Пономарев Д. Анализ устойчивости развития регионов Сибири и Дальнего востока за 2002-2008 гг. / Д. Л. Пономарев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 12 (62), 2009. - С. 111-116.
  14. Бобылев С. Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение [пособие по региональной экологической политике] / под ред. В. М. Захарова. - М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. 60 с.

### Перспективи інтеграції України на рівні її регіонів в світовий економічний простір

*Статтю присвячено аналізу перспектив інтеграції України до системи світового господарства в умовах глобалізації світового простору, де розглянуто рівні, форми та типи процесу міжнародної інтеграції, політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови інтеграції України до світового та європейського простору.*

*This article examines the prospects for Ukraine's integration into the world economy systems in a globalized world space where considered equal, forms and types of process of international integration, political, legal, economic, social, cultural and infrastructural prerequisites for Ukraine's integration into the global and European space.*

**Ключові слова:** інтеграція, глобалізації, євроінтеграція, економічний простір, фактори і нтеграції.

**Вступ.** У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий розвитку МЕВ [1]. Як процес інтеграції виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

**Постановка проблеми.** Безпосередня й активна участь України в сучасних ітеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, яку спричинили односторонній її розвиток в межах високоспеціалізованого СРСР, деформовані зовнішньоекономічна політика й механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно – грошові відносини та національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу. Дослідженнями цих процесів займалися вчені СНД (В.

Вольський, Б. А. Гітер, А. П. Голіков, Н.С. Мироненко, П.А. Можасв, П.Ю. Фомічов, А.С. Юрченко) і далекого зарубіжжя (Байрош, Бойср, Гібб та ін.) Вони надали методологічну оцінку процесам глобалізації, інтеграції та регіоналізації, при цьому акцентуючи увагу, а тому, що глобалізація та інтеграція є невідемними складовими процесу інтернаціоналізації господарського життя [2, 3].

**Цілі та завдання статті.** Основною метою статті є аналіз основних суспільно-економічних аспектів інтеграції України до світового економічного простору, дослідження основних факторів інтеграції держави та розробка рекомендацій щодо активації механізму прискорення європейського вектору інтеграції України до системи світового господарства.

**Викладення основного змісту дослідження.** На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими мікроструктурами. На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище економічного регіоналізму. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу – на мікро- та макрорівні. Як теоретично обґрунтовані та практично апробовані розглядають такі форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи [4].

*Зона преференційної торгівлі* – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами.

*У зонах вільної торгівлі* діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами.

*Митний союз* – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу.

В економічному союзі вільний рух факторів та результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої політики. В країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. Прикладом таких союзів є Бенілюкс, Сполученя Штати Америки, Радянський Союз. На основі



економічних створюються *політичні союзи*, в яких поряд з економічною забезпечується політична інтеграція.

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні відносини стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається *торгівельна інтеграція*. Глибші форми міждержавної інтеграції створюють умови для виробничої інтеграції. Рівні, форми та темпи міжнародної економічної інтеграції тісно взаємопов'язані.

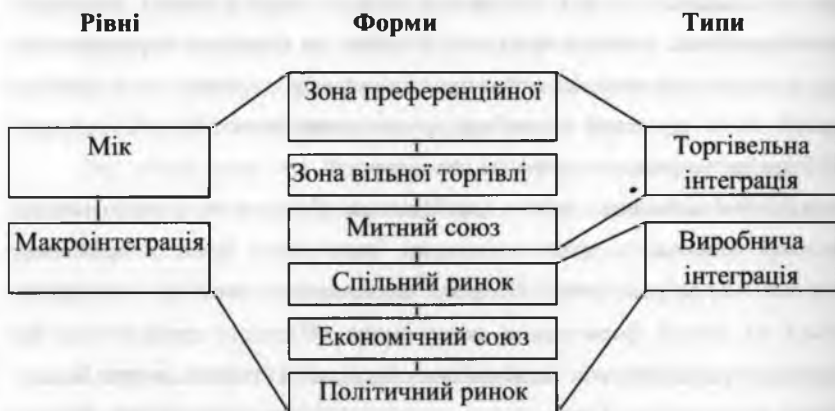


Рис. 1. Рівні, форми і типи міжнародної економічної інтеграції

Розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції зумовлений такими факторами:

- економічним розвитком країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
- закономірностями науково-технічного прогресу;
- тенденціями демографічного розвитку;
- наявністю та необхідністю розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);
- різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;
- ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

Проте, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної економічної інтеграції відбуваються на тлі складного переплетіння соціально-економічних та політичних проблем. Основні чинники, що зумовлюють виникнення й існування згаданих проблем, такі:

- націоналізм, традиційні конфлікти між окремими країнами та групами країн, ідеологічні розходження;
- політико-правові, економічні та соціально-культурні відмінності країн-учасниць; зростання затрат при реалізації регулятивних функцій на наднаціональному рівні; суперечності, пов'язані із розширенням інтеграційних угруповань і т.ін.

Ефективність міжнародної економічної інтеграції досягається за рахунок таких чинників:

- усунення дискримінації та бар'єрів між країнами-учасницями інтеграційних угруповань у переміщенні товарів, послуг, капіталу, робочої сили та підприємництва;
- стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері;
- динамічного ефекту завдяки розширенню ринку та економії на масштабах виробництва;
- забезпечення достатнього рівня конкуренції.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні особливості, а саме:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і «ланцюговою» реакцією країн на розвиток окремих інтеграційних угруповань;
- нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу;
- розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Аналізуючі сучасні тенденції світового розвитку, інтернаціоналізацію національних економік, перетворення світового економічного механізму в

єдину глобальну систему, для України виникає гостра необхідність процесу активної інтеграції до сучасної системи господарських зв'язків для успішного подальшого економічного, соціального та політичного розвитку [5,6].

Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, соціально-культурні, економічні та інфраструктурні передумови.

Основні *політико-правові передумови* інтеграції України: політичне визначення України, забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки, безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини, запровадження прийнятної форми громадянства, перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР, пряма участь в регіональних і глобальних політичних процесах, формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментаріїв його виконання.

*Економічні передумови* інтеграції формуються завдяки таким чинникам економічному та інституційному забезпеченню суверенітету, оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови, розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення і приватизації, соціального захисту населення, оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, запровадженню національної грошової одиниці з включенням її до системи міжнародних розрахунків, розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних *соціально-культурних* передумов інтеграції належать відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України, формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти, розвиток контактів з українцями, що проживають за межами України.

Формування *інфраструктурних передумов* насамперед пов'язане з розвитком транспортних комунікацій, необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот,

транспортні корпорації), розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні зовнішньо- та внутрішньо-економічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції України.



Рис. 2. Формування факторів інтеграції.

Серед *внутрішньоекономічних* факторів принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація довгострокової програми. Така програма має враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України і бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища і спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

Дія зовнішньоекономічних факторів інтеграції обумовлена, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого – середовищними умовами розвитку. Зовнішньоторгівельна діяльність України в останні роки зберегла негативні тенденції в експорті-імпорті товарів і послуг, а саме переважно сировинна спрямованість експорту, нераціональність товарної структури імпорту, деформована географічна структура експорту та імпорту аж до монопольної залежності від окремих країн, вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу країни. На зовнішню торгівлю впливали й такі несприятливі фактори, як неконкурентоспроможність більшості підприємств,

товарів у якісно нових умовах зовнішньої торгівлі, велика зовнішня заборгованість, недієва система митного контролю, нерегульованість торгівельно-економічних відносин з країнами ближнього зарубіжжя, нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної, кадрова незабезпеченість на всіх рівнях здійснення і регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Отже, незважаючи на зміни в господарській практиці України, загалом вона не має необхідних економічних і соціальних передумов для включення в принципово нову для неї систему економічних відносин. Для включення в світовий процес інтеграції та регіоналізації Україні належить створити нову економічну систему, подолавши кризу економіки, відкритися зовнішньому світові, налагодити і зробити активними взаємовигідні економічні зв'язки з іншими країнами [6].

На сьогодні ефективна інтеграція України до світового економічного простору є нагальним завданням розбудови державності та економіки, але для того, щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, необхідно усвідомити деякі особливості інтеграції України.

По-перше, Україна ще не визначилась повною мірою з основними напрямками і механізмом структурної перебудови економіки критерії якої повинні вироблятися з врахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання а також реальних можливостей і напрямів інтегрування до неї України. По-друге, дуже гостро стоять питання як безпеки у сфері зовнішньоекономічних відносин, так і взагалі економічної безпеки, які необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку. По-третє, існують певні суперечності регіонального характеру, усунення яких можливе тільки на довгострокових договірних засадах шляхом активного включення до інтеграційних процесів з визначенням глобальних національних пріоритетів та їх збалансуванням з іншими, що існують у світовому економічному просторі. По-четверте, спроби активного спілкування та діалогу з міжнародними фінансовими інститутами – як гарантими входження України до світового ринку і оновлення економіки – поки що спричиняють неадекватну реакцію широких кіл української громадськості, оскільки досі не визначено чітко орієнтири нашої держави ні в

розвитку її внутрішньої економіки, ні в пошуках її майбутнього місця в світовому господарстві.

Особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань наступні: відсутність досвіду державності, нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів, нерозвиненість ринкових відносин, інерція погіршення економічного стану, запас соціальної витримки населення, який виснажується, розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня, конкурентність щодо аналогічних інтересів країн східної Європи.

Україна, як суверенна держава, поки що винятково несуттєво впливає на інтеграційні процеси, що відбуваються в світовій економіці, залишаючись протягом довгого часу осторонь головних світогосподарських процесів. Наприкінці двадцятого століття, коли було відкинуто багаточисельні ідеологічні догми, Україна лише почала брати активну участь в сучасних процесах інтеграції та глобалізації. Перебуваючи в центрі Європи, поряд з державами, що активно перебудовують свої економіки, Україна помітно відстала та не встигає за процесами, що відбуваються в сусідніх державах. Приймаючи до уваги ресурси та географічне положення України, а також конкретні умови, які створює світова економіка кожній державі, Україна повинна знайти свій шлях прискорення структурних перетворень з метою посилення своєї ролі в світовій економіці. Україна робить лише перші кроки на світовій арені. В цих умовах належить вирішити велику кількість принципово важливих проблем переходячи до економіки відкритого типу за короткий проміжок часу. Помилки на цьому шляху можуть призвести до того, що зовнішня конкуренція стане не сприятливим, а руйнуючим фактором української економіки. Вся логіка розвитку України на найближчі десятиліття підказують необхідність балансування відносин з Заходом, де вона граничить з ЄС та на сході з Росією та іншими країнами СНД. Як показує практика глобалізації все більше набирає сили процес регіоналізації світового економічного простору. Одним з найважливіших етапів в інтеграції України у світовий простір є входження України до ЄС.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з відповідними середньо- та довгостроковими пріоритетами, виходячи з сучасних

умов функціонування національної економіки. Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у двох різноспрямованих векторах. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлена особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого, неможливість тривалого "позаінтеграційного" розвитку в регіоні, де масштаби і динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори (рис.3).

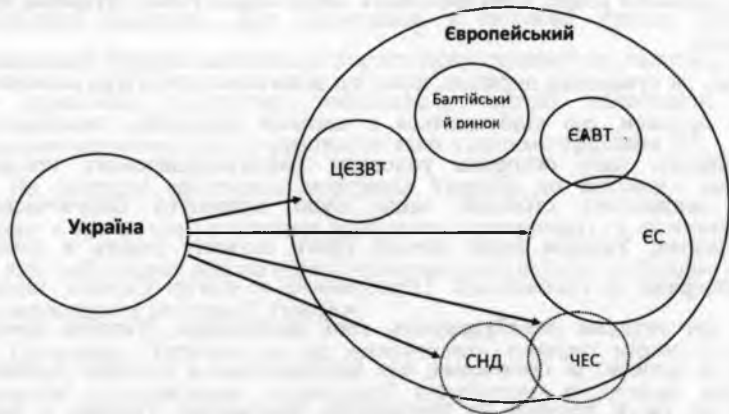


Рис. 3. Зовнішні (глобальні) фактори

Інтеграційна політика щодо східноєвропейських країн має орієнтуватися на відновлення ефективних традиційних зв'язків в сфері міжнародної спеціалізації та кооперування. Зокрема, ефективними формами інтеграції з цими країнами стають субрегіональні угруповання. Значний вплив на розвиток такої інтеграції можуть справляти спеціальні вільні економічні зони різних типів, які доцільно створити у відповідних регіонах України.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, не зважаючи на низку проблем Україна всеж таки досягла деяких результатів в процесі інтеграції до світової системи господарських зв'язків:

- Україні вдалося зберегти свій суверенітет від спокус втягнення в реінтеграційні процеси в СНД;
- Україна врегулювала певним чином на політичному та правовому рівнях свої стосунки з НАТО так і у східному напрямку з Росією;

- Україні вдалося стати членом Ради Європи, формалізувати взаємини з ЄС та увійти до низки перспективних регіональних інтеграційних утворень, таких як Центральноевропейська ініціатива (ЦЕІ), Черноморське економічне співробітництво (ЧЕС). Україну розглядають як важливого партнера в новій системі три- та багатосторонніх відносин країн Центральної та Східної Європи.

Завжди виключно складно прогнозувати майбутнє і шляхи розв'язання основних проблем, що стоять перед суспільством. Сьогодні, коли всесвітowa співдружність знаходиться на етапі глобалізації і супутніх їй процесів регіоналізації, ще складніше передбачити перебіг подій в майбутньому. Особливо складно передбачити шляхи розвитку країни під часом трансформації її економіки, коли ще не зроблено кінцевий вибір найбільш сприятливої моделі розвитку ринкової економіки. Дає надію те, що з'явились елементи стабільності і деякого прогресу в економіці, які поки що виглядають досить незначними в порівнянні з результатами, досягнутими сусідніми країнами, що переживають ті ж труднощі перехідного періоду.

## Література

1. Можаяев П.А. Пространственные структуры мирового хозяйства / П.А. Можаяев // Пресс – Соло, 1999 – 280 с.
2. Юрченко А.Е. Взаимосвязь процессов регионализации и интеграции // Вестник МСУ. Харьков. – 2006. т.IX. №1 – с.12-14.
3. Мироненко Н.С. Пространственные структуры мирового хозяйства / Н.С. Мироненко, П.Ю. Фомичев, Б.А. Гитер // Пресс – Соло, 1999. – 324 с.
4. Социально – экономическая география зарубежного мира / Под ред. В.В. Вольского. – М.: Крон - пресс, 1998. – 592 с.
5. Адміністративна реформа в Україні: шлях до Європейської інтеграції: Зб. наук. пр. – К., 2008. – 315 с.
6. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком : Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2007. – 225 с.
7. Трансформацій і процеси економіки України в регіональному вимірі / За ред. проф. Школи І. М. – Чернівці: Книги – XXI, 2004. – 360 с.

УДК 338.48

Гончар О.І.

## Інформаційні ресурси у забезпеченні конкурентоспроможності потенціалу туристичного підприємства

*Досліджено сутність інформаційних ресурсів як джерела забезпечення конкурентоспроможності потенціалу туристичних підприємств в сучасних умовах господарювання. Запропоновано схему механізму управління конкурентоспроможністю підприємств туристичного бізнесу та визначено роль і місце інформаційних ресурсів в схемі.*

*The essence of information resources as sources for potential tourism enterprises competitiveness in the modern business environment. The scheme management mechanism competitiveness of enterprises of tourist business and the role and place of information resources in the scheme.*

**Ключові слова:** інформація, інформаційний ресурс, конкурентоспроможність, потенціал, розвиток, туристичне підприємство.

**Вступ.** В умовах сучасного динамічного середовища, інтенсивних модернізаційних змін у різних сферах суспільного життя, процес господарювання визначає одним із основних завдань успішного розвитку усіх підприємств підтримку процесу постійного якісного вдосконалення структурного й функціонального змісту господарюючої системи, забезпечення високого рівня її конкурентоспроможності, що дозволяє досягати такого економічного стану, при якому вдається гарантовано забезпечити виконання існуючих зобов'язань перед працівниками, зовнішніми контрагентами й державою з урахуванням реалізації в повному обсязі інтересів власника підприємства.

З-поміж різних галузей народного господарства особливої уваги потребує сфера туризму, яка на найвищому законодавчому рівні визнана як одна з

пріоритетних галузей національної економіки. Це обумовлено величезним туристичним потенціалом усіх регіонів України. За таких обставин підприємницька активність за туристичним напрямом стає все важливішим стратегічним вектором розвитку бізнесу у країні. Туристичний бізнес в Україні і світі є доволі потужним сектором, за допомогою якого можна отримати високі прибутки. Туризм впливає на такі ключові сектори господарства, як транспорт і зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо, а також є каталізатором соціально-економічного розвитку регіону.

Туроператори та турагенти становлять вагомий сегмент національного та глобального туристичного ринку, їх частка у структурі ВВП країн, для яких туризм формує основу економіки, сягає 10 %, у той час як для України цей показник становить 2 %. Суб'єкти туристичного бізнесу забезпечують зайнятість близько 7 % економічно активного населення, є привабливими для інвесторів та підприємців [1, с.34]. Разом з тим, досить часто надмірне прагнення до одержання прибутку завдяки непомірній експлуатації туристичних ресурсів потребує керованості туристичного бізнесу в забезпеченні якої особливу роль відіграють інформаційні ресурси. Одночасно вимагає вдосконалення система управління діяльністю суб'єктів туристичного бізнесу в межах самих підприємств у напрямку більш ефективного використання їх ресурсного потенціалу, що в подальшому призведе до підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні, методичні і практичні аспекти дослідження значення інформаційних ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності туристичних підприємств комплексно вітчизняними науковцями досліджуються недостатньо. Так, загалом теоретичні питання інформаційного напрямку “інформаційні ресурси та консолідована інформація” розглядали деякі автори, які подавали своє бачення цієї проблеми і по-своєму його визначали.

Н. Кунанець висвітлила моменти становлення та розвитку нової галузі науки та освітнього

напрямку – консолідована інформація, необхідність консолідації даних та знань для підтримки прийняття рішення в управлінні бізнесом і для важливості конкурентоздатності підприємства в сучасному світі. А. Пелешин розглядав проблеми пошуку, консолідації та аналізу інформації, що існує у глобальній службі WWW. Зроблено огляд стану досліджень і запропоновано деякі підходи до вирішення цих проблем [2]. Але вони не аналізували специфіки цих процесів в окремих галузях, зокрема галузі туризму.

Використанням інформаційних технологій у туризмі цікавиться зокрема С. Мельниченко, який у своїй праці розглядає теоретико-методологічні основи та практичний інструментарій застосування інформаційних технологій у туристичному бізнесі. Також описано заходи щодо застосування інформаційних технологій у туризмі [2].

Тема інформатизації туризму як окремого й спеціального об'єкту інформаційної діяльності й досі не достатньо опрацьована. Так, у статті О.П. Буді, присвяченій інформатизації туризму, були розглянуті актуальні теоретичні та практичні питання впровадження інформатизації в туристичну діяльність, показані широкі можливості автоматизації усіх сфер та технологій туризму, наведені приклади зарубіжного досвіду, підняте питання про необхідність створення централізованої мережі туристичних інформаційних центрів, корпоративної інформаційної мережі, туристичних порталів, сайтів, окремих ресурсів [3].

Останнім часом науковою спільнотою активно вивчаються та досліджуються окремі аспекти значення інформації та інтелектуальних ресурсів при забезпеченні конкурентоспроможності компаній [3], місця та ролі інформаційних технологій в системі менеджменту на підприємстві [4], способів управління інформаційними ресурсами та запровадження стратегічних рішень на основі та з використанням інформаційних технологій для забезпечення успішного розвитку підприємств [5].

Проте, незважаючи на численні розробки, залишаються невирішеними такі аспекти інформаційного забезпечення розвитку сучасної компанії, як критерії відбору управлінської інформації з урахуванням її релевантності, теоретичні та методичні засади створення системи управління інформацією на підприємстві, методологічні основи інтеграції суто інформаційних (у техніко-технологічному контексті) та суто менеджерських (в управлінському контексті) механізмів забезпечення стійкого розвитку компанії. І цей перелік далеко не повний.

Теоретичні основи конкурентоспроможності закладені у працях таких видатних вчених, як Г. Азоева, А. Сміта, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, Р. Уотермена, Р. Фатхутдінов та ін. • Теоретичні основи конкурентоспроможності закладені у працях таких видатних вчених, як Г. Азоева, А. Сміта, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, Р. Уотермена, Р. Фатхутдінов та ін. Однак, залишаються нерозв'язаними науково-методичні та практичні проблеми дослідження ролі інформаційних ресурсів у розвитку конкурентоспроможності потенціалу туристичного підприємства.

**Мета** даної статті полягає у дослідженні можливостей використання інформаційних ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі, а також для забезпечення плідної взаємодії туристичних фірм.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнюючи існуючі визначення слід зазначити, що інформаційні туристичні ресурси – це сукупність форм і видів інформації про конкретну територію чи об'єкти, про історію території, про культуру, природу і населення, отримана туристами безпосередньо під час подорожі, у процесі підготовки до неї чи після подорожі. Автори "Енциклопедії туризму" до інформаційних туристичних ресурсів відносять інформацію про розташовані на туристичному маршруті матеріальні об'єкти, які володіють історичною, художньою, науковою чи пізнавальною цінністю; відомості про топоніміку міст, сіл, селищ, природних урочини, пов'язані з ними легенди і міфи, а також присвячені їм літературні твори.

наукові праці, путівники, карти, художні альбоми, фотографії, аудіо- чи відеопродукти, і про тих, хто володіє необхідною інформацією та вміє передати цю інформацію в цікавій для туристів формі [6, с.63].

Інформаційні ресурси потрібні як туристам, так і організаторам туризму.

В межах конкуренції за інформаційне забезпечення, володіння останнім визначає здатність туристичних підприємств передбачити перспективи розвитку, а саму інформацію перетворює в ресурс забезпечення конкурентоспроможності. Вільна конкуренція має місце за умов однакового доступу учасників до інформаційних ресурсів. Інформаційний ресурс перетворюється на предмет купівлі-продажу, з в кінцевому результаті утворенням таких складових, як ціна, попит та пропозиція, інфраструктура та інституційна система. Він виступає стимулом та рушієм формування, відтворення та використання потенціалу туристичних підприємств, каталізатором соціальних, господарських та суспільних процесів економіки знань.

Аналіз інформаційних потреб сучасних суб'єктів туристичної діяльності та споживачів туристичних послуг показує актуалізацію цього питання та його змістовний розвиток у напрямку нового гуманістичного розуміння відпочинку і туризму, орієнтованого на розвиток духовних, емоціональних, культурних та освітніх потреб людей. Тому серед випереджальних форм інформації в системі сучасних соціальних комунікацій усе більшої ваги набирає упорядкована та організована інформація, що є у вільному доступі у комп'ютерних мережах, та носить системний соціокультурно орієнтований зміст про природні, історичні, мистецькі пам'ятки національного та світового значення, які є об'єктом пізнавального туризму. Формування такого ресурсу має базуватися на аналізі духовних, соціокультурних потреб різних категорій населення нашої країни та зарубіжних туристів і тому має мати виразний науково-рекламний характер, який за змістом далеко вийшов за межі розуміння рекламної діяльності початку ХХІ ст. Засоби представлення такої інформації у локальних мережах та мережі Інтернет є сьогодні діючими засобами передумов просування туристичної діяльності.

Важлива роль в організації та розвитку інформаційного забезпечення туризму належить законодавчому регулюванню цього питання, однак, терміни “туристична інформація”, “інформаційне забезпечення туристичної індустрії”, “інформаційних туристичний ресурс” і сьогодні не визначені на законодавчому рівні.

Опираючись на напрацювання вітчизняних науковців щодо визначення сутності механізму управління конкурентоспроможністю і розвитку туристичного бізнесу, вважаємо, що:

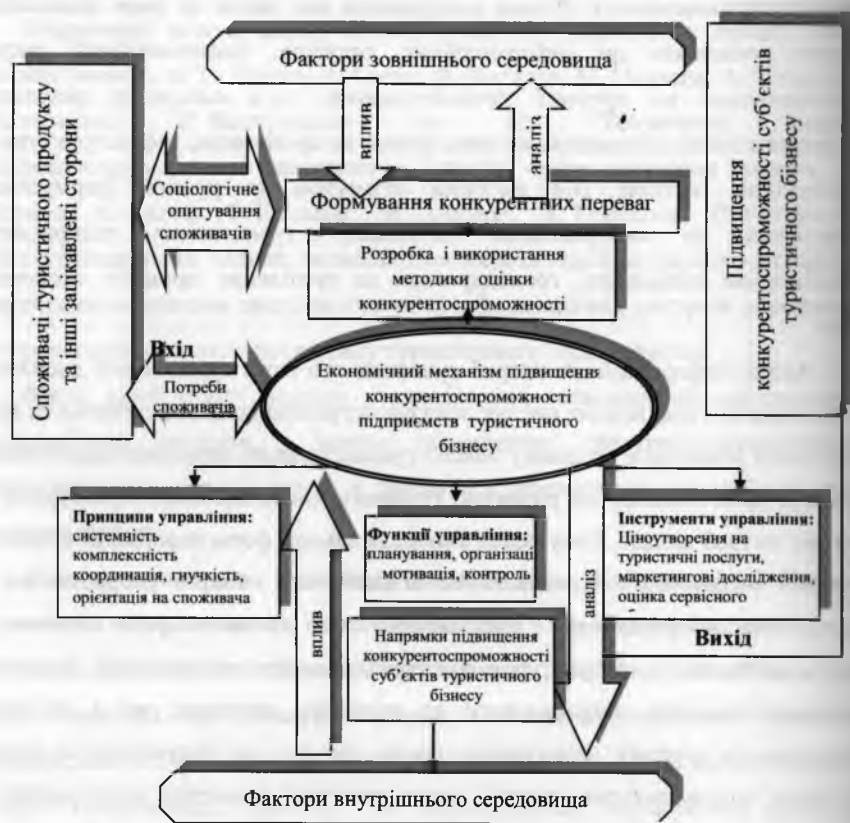


Рис. 1 Схема механізму управління конкурентоспроможністю підприємств туристичного бізнесу

Питання підвищення конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу сьогодні є актуальними, і вирішувати їх необхідно системно, комплексно, враховуючи внутрішні можливості підприємств, особливості ринку, на якому вони функціонують, а також за допомогою механізму управління, який є цілісною і відносно самостійною системою з чітко вираженою структурою.

Діяльність щодо управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу повинна диференціюватись й адаптуватись залежно від змін зовнішнього середовища, а також враховувати результати підприємницької діяльності з прогностичними розрахунками (див. рисунок 1). Функціональна спрямованість управління повинна посилюватись у напрямку аналізу й контролю інформаційного забезпечення, адже більшість сучасних туристичних підприємств мало уваги приділяють даному аспекту діяльності [7; 8]. Націленість на максимально швидше одержання прибутків у короткому періоді часу позбавляє підприємців стратегічного бачення перспектив їх подальшої діяльності, що безумовно позначається на їх конкурентоспроможності.

Таким чином, здійснення управління потенціалом туристичних підприємств з метою забезпечення їх конкурентоспроможності неможливо без інформації як ключового ресурсу для перебігу відповідних процесів (планування, організації, мотивації, контролю) в компанії. Для адекватного і актуального інформаційного наповнення цих процесів в сучасних умовах конче необхідне свідоме створення в компанії єдиного інформаційного середовища, яке б поєднувало принципи і механізми інформаційного забезпечення прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень. Ураховуючи, що домінуючою концепцією розвитку сучасного підприємства залишається концепція стратегічного управління, при формуванні інформаційного середовища підприємства наявність відмінностей інформаційного забезпечення процесу розробки стратегії та прийняття стратегічних рішень на різних фазах і етапах стратегічного управління представлені у таблиці 1.



Таким чином, інформація отримує статус стратегічного ресурсу забезпечення конкурентоспроможності потенціалу туристичного підприємства. Безпосередньо розвиток відбувається на засадах стратегічного управління в загальному виді із використанням зовнішніх і внутрішніх показників про стан та динаміку конкурентних переваг компанії, які утворюють стратегічну інформацію.

Таблиця 1

**Потреба в інформації в процесі стратегічного управління потенціалом туристичних підприємств**

Фаза	Етап	Інформація що використовується
Стратегічне планування	Визначення місії та цілей	Загальна інформація про навколишнє середовище, потенційні ринки
	Аналіз зовнішнього середовища	Інформація про можливості та загрози, сильні і слабкі сторони потенціалу підприємства
	Аналіз стратегічного положення підприємства на ринку	Оцінка привабливості галузі, динаміки розвитку, частки ринку, життєвого циклу, аналіз конкурентоспроможності
	Вибір стратегії	Рекомендації стратегічного аналізу, врахування компетенцій персоналу
	Оцінка вибраного варіанту стратегії	Інформація про відповідність обраної стратегії ситуаційним особливостям на різних проміжках часу
	Виконання стратегії	Інформація про хід і заходи щодо реалізації
	Контроль	Інформація про результати діяльності підприємства на ринку, які стали наслідком виконання стратегії
	Управління за допомогою вибору стратегічних позицій	Дані стратегічного аналізу, інформація про ресурсний потенціал підприємства
Стратегічне управління в реальному часі	Ранжування стратегічних завдань	Визначення першочергових напрямків діяльності на основі обґрунтованої стратегії із врахуванням найсуттєвіших змін у зовнішньому середовищі
	Управління за слабкими сигналами	Інформація про слабкі сигнали, дані оцінки ступеня впливу існуючих загроз на потенціал підприємства
	Управління в умовах стратегічних несподіванок	Моніторинг навколишнього середовища щодо можливостей і загроз в процесі управління

\* складено автором за матеріалами [9].

Сучасний бізнес вирішує триєдине завдання: по-перше, необхідно встановлювати більш тісні відносини з постачальниками, партнерами по бізнесу та споживачами продукту і послуг; по-друге, підвищувати рівень власної операційної ефективності; по-третє, підвищувати конкурентоспроможність послуг, що надаються. Виконання першого завдання забезпечується системами підтримки відносин (зокрема SCM і CRM), які одержують все більше поширення. Для виконання другого завдання – підвищення рівня операційної ефективності зростаючої популярності набувають системи ERP. А от завдання підвищення конкурентоспроможності послуг туристичних підприємств поки не має достатнього комплексного інформаційного забезпечення. Це пов'язане, в першу чергу із надзвичайною складністю та комплексністю проблем щодо врахування та охоплення попиту на туристичні послуги: високий ступінь комплексності відповідних рішень, поліваріантність досягнення цілей, відсутність єдиних підходів до стандартів якості різних послуг і продуктів тощо.

З одного боку на ринку інформаційних послуг існує безліч програмних продуктів, які в значній мірі здатні заповнити прогалини в інформаційних технологіях підприємств. Але впровадження програмного забезпечення не дасть позитивних результатів без попередньої підготовки й налаштування організаційної системи, її узгодження з конфігурацією бізнес-процесів і організаційною структурою підприємства. Отже постає проблема інтегрування програмних продуктів у систему управління. Ця задача залишається особливо складною щодо забезпечення діяльності підприємств туристичної сфери.

**Висновки.** Таким чином узагальнюючи, слід зазначити, що до характерних особливостей забезпечення конкурентоспроможності потенціалу сучасного туристичного підприємства інформаційними ресурсами слід віднести: а) переоцінку значення, ролі та місця інформаційних ресурсів в системі стратегічних активів компанії; б) широкий набір технічних рішень створення дієвих та ефективних інформаційних систем комплексного характеру; в) необхідність органічного інтегрування програмного забезпечення

управлінських та інших рішень на вітчизняних туристичних підприємствах в систему їх управління на засадах побудови збалансованої системи управління потенціалом підприємства.

З іншої сторони, здійснивши огляд основних засад найбільш поширених інформаційних технологій, що використовуються сучасними підприємствами для забезпечення сталого розвитку, необхідно зробити висновок про те, що найпростіші програмні рішення (незважаючи на їх широке використання та доволі активне поширення в практиці господарювання) поступово втрачають свою актуальність у контексті набуття підприємствами нових конкурентних переваг. Тому, набуває актуальності вирішення проблеми – забезпечення потреби у комплексних інформаційних технологіях, здатних забезпечити досягнення стратегічних цілей підприємства, покращити його конкурентний статус в динамічному ринковому середовищі, забезпечити розвиток потенціалу.

#### Література

1. Тишаев В.В. Информационная составляющая экономической безопасности хозяйствующих субъектов и ее значение для обеспечения устойчивого развития национальной экономики : <http://www.bali.ostu.ru/umc/arhiv/2007/1/Tishaev.doc>
2. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 493 с.
3. Будя О.П. Информатизация туризма / О.П. Будя // Туризмология : концептуальні засади теорії туризму. – К. : КУТЕП, 2008. – С. 761-786.
4. Информационное обеспечение стратегического управления и планирования //: <http://www.stplan.ru/articles/theory/stplinfo.htm>
5. Бармаков Б. Роль информационного обеспечения в управлении компанией // Управление компанией. – 2012. – №2.
6. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма : Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.

8. Москалик М.М. Стратегії ціноутворення в сфері туристичного бізнесу / М.М. Москалик [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73671.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73671.doc.htm)
9. Мельник О.В. Вплив туризму на розвиток економіки регіону / О.В. Мельник // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”: [збірник наукових праць “Проблеми економіки та управління”]. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2012. – № 484 / відп. ред. Й. М. Петрович. – С. 129–133.
10. Информационное обеспечение стратегического управления и планирования // Адрес документа в Интернет: <http://www.stplan.ru/articles/theory/stplinfo.htm>

### Механізм взаємодії підприємств в ланцюгу постачання

*Розкрито сутність поняття «логістичний ланцюг поставок», розглянуто етапи управління ланцюгами постачання та можливості підвищення його ективності.*

*The essence of the "supply chain logistics" is exposed, the stages of supply chain management and opportunities for enhancing its effectiveness are considered.*

**Ключові слова:** ланцюг постачання, управління ланцюгами постачання, SCM, ефективність.

**Вступ.** Підприємства не працюють ізольовано. Вплив зовнішнього середовища не може бути поза увагою в процесі планування діяльності жодної економічної організації (це стосується як великих міжнародних корпорацій, так і мікропідприємств). На різних етапах економічного розвитку концепції ведення діяльності враховували цей вплив на різних рівнях. В перші роки повоєнного періоду основну роль відгравала загальна вартість. Підприємства, що прагнули до зниження вартості, розвивали перш за все технології масового виробництва, не надаючи більшої ваги відносинам між постачальниками і одержувачами. Оpubлікована в 1950 році робота Л. фон Бергаланфі [1] започаткувала системний підхід в управлінні і економіці (попри те, що стосувалася біології і фізики). В другій половині ХХ століття спостерігасмо постійне зростання ролі зовнішнього середовища в процесі планування діяльності підприємств. Наступні важливі роботи, що стосувалися сфери співпраці підприємств, принесли з собою ідентифікацію ефекту Форрестера [2], теорію операційних витрат [3], застосування теорії ігор в управлінні [4], а також суттєву з практичної точки зору процедуру планування матеріальних потреб [5].

На початку 80-их років минулого століття почало набувати популярності поняття «управління ланцюгом постачання», що мало суттєвий вплив на формування способу сприйняття зовнішнього середовища в процесі управління підприємством. По скільки раніше економічна співпраця базувалась на операційних зв'язках, по стільки на пізнішому етапі, вже в період глобалізації, спостерігаємо тяжіння до посилення співпраці на шляху координації, кооперації і співробітництва [3]. Поняття управління ланцюгом постачання вперше з'явилося в роботі Р.Олівера і М.Веббера під назвою *Supply Chain Management: Logistics Catches Up with Strategy* з 1982 року [4] щодо великих міжнародних корпорацій і визнання конфліктів мети різних функціональних територій. Потім воно було використане в ряді статей Й.Б.Голулігана, опублікованих в 1984-1988 роках. В 1985 році з'явилася робота Т.Йонеса і Д.Рілея [4], в якій вказано три основні завдання управління ланцюгом постачання: задоволення потреб кінцевого споживача, визначення в ланцюгу суб'єктів, що утримують ресурси, а також гарантія опрацювання процедур, що гарантують розуміння ланцюга постачання як єдиної системи.

Першою публікацією, в якій розглядається управління ланцюгом постачання з теоретичної точки зору, є праця Л.Еллрама і М.Коопера [3] з 1990 року. Метою цього опрацювання було визначення різниці між концепцією управління ланцюгом постачання та традиційним підходом до управління надходженням матеріалів та пов'язаного з ним припливу інформації. Якщо розглядати з точки зору актуальної перспективи на спосіб формування форм економічної співпраці і їх еволюцію, можна вказати наступні причини утворення ланцюгів постачання [1]:

- глобалізацію, зокрема зростання ролі перевезень на великі відстані,
- індивідуалізацію побажань клієнтів,
- зростання значення кооперації,
- вплив розвитку нових технологій комунікації,
- пошук спільного доступу до ресурсів.

Визначення понять «ланцюг постачання», а також «управління ланцюгом постачання» до сьогодні є предметом багатьох наукових дискусій; хоча ці поняття є в обігу близько 30 років, постійно викликають суперечності серед дослідників і практиків. Про велике значення цієї концепції, що використовується в багатьох сферах, що ставить акцент на збільшення сфери співпраці підприємств (далі визначене як концепція ланцюга постачання), можуть свідчити окремі наукові дискусії, а також зацікавлення практиків.

Існує багато причин такого стану речей. Однією з головних є можливість співпраці підприємств на багатьох рівнях: від дослідницьких робіт і проектування нової продукції (разом зі способом їх доставки кінцевим споживачам), через інтеграцію логістичних функцій аж до процесів після продажного обслуговування. Оскільки концепція ланцюга постачання передбачає існування сильніших форм співпраці, ніж звичайний операційний зв'язок, під час дослідження конкретних форм і сфери співпраці варто враховувати те, що вони будуть розумітися по-різному.

Наступною причиною, що має суттєве значення, є інтердисциплінарність цього дослідницького простору. Як згадано, на зміну способу сприйняття і розвитку форм співпраці підприємства з навколишнім середовищем, а в результаті виникнення запропонованої концепції, мало вплив багато наукових теорій. Ці теорії на даний момент більшою чи меншою мірою використовуються дослідниками до формування цього типу знань, що звісно веде до різниці в сприйнятті самого ланцюга постачання і процесу управління ним.

Термінологічний порядок в цій області має також причини семіотичної природи. На фоні теорії організації і управління поняття «управління», яке з'являється дуже часто в контексті концепції ланцюга постачання, відноситься до підприємства, метою якого є прибуток, а джерелом влади – власність. В цьому значенні складно говорити про управління ланцюгом постачання, яке, що буде показано в наступній частині роботи, в світлі багатьох визначень може складатися з кількох підприємств, що часто мають різних власників. На даний

момент часто спостерігаються випадки надмірного вживання слова «управління» як в розмовній мові, так і в науковій – що викликає обґрунтований спротив теоретиків цієї дисципліни, що побоюються надмірного розширення сфери цього поняття. Однак щодо управління дослідницьким об'єктом, яким є ланцюг постачання, спостерігається щоразу ширше прийняття.

Й.Вітковський звертає увагу на те, що багато авторів через поняття «ланцюг постачання» розуміє цілу стратегічну концепцію сприйняття співпраці підприємств [1], не пробуючи відрізнити його від поняття «управління ланцюгом постачання». Не дивно, що в літературі значно частіше визначається управління ланцюгом постачання, ніж сам ланцюг постачання, то часто використовуються різні визначення до цього ж об'єкту досліджень – сукупності співпрацюючих підприємств. Прикладом тут можуть бути такі визначення, як значення потоку (англ. *value stream*) [2], мережа постачання (англ. *supply network*) [3], партнерство споживач-продавець (англ. *buyer-supplier partnership*) [4], ланцюг доданої вартості (англ. *value added chain*) [5] чи логістичний ланцюг [1]. На додаток багато теоретиків і практиків управління постійно вживають поняття «ланцюг постачання» як зазвичай зрозуміле і широко визнане, незважаючи на те, що визнають його помилковим [2].

Додатковим ускладненням в прийнятті одного визначення є відмінності, які виникають з багатозначності слова *supply*. Залежно від мови воно перекладається на основі інших значень вихідної мови [1]. На основі польської мови це видно у випадку таких публікацій, як М.Крістофера [3] чи роботи П.Б.Схарі і Т.Скйотт-Ларсена [2], в яких *supply chain* було перекладене як «ланцюг пропозицій».

В літературі вказується багато факторів розвитку поняття «ланцюг постачання». Найчастіше згадуваний і безпосередньо пов'язаний з цією концепцією є описаний в наступній частині роботи ефект Форрестера. Інші, подані в літературі фактори, такі як глобалізація чи розширення ланцюгів постачання, мали безпосередній вплив на визначення сфери цього поняття. Мінімізація негативних результатів цього ефекту тісно пов'язана зі зміною

зв'язків постачальник-одержувач, що поєднують підприємства – учасників ланцюга постачання.

Особливим явищем, тісно пов'язаним з розвитком сучасних форм співпраці, що називаємо концепцією ланцюга постачання, є ефект, що полягає у зміцненні відхилень потреб кінцевих споживачів в міру передачі інформації до виробника – і далі – до його постачальників. Під кінець 50-их Й.Форрестер [2] на основі проведених експериментальних досліджень довів, що змінність потреб зростає, оскільки зростає кількість посередників між аналізованим підприємством та кінцевим споживачем. У своїх дослідженнях, застосовуючи моделювання, дійшов висновку, що основна причина цього явища лежить в спотворенні інформації, а також в запізненні надходження.

На даний момент визнається, що за виникнення ефекту Форрестера відповідальні є чотири основні фактори: завищені прогнози продажу, акції, виготовлення деталей, а також часті зміни планів [4]. Про переоцінку прогнозу продажу говоримо в ситуації, коли замовники збільшують замовлення щодо передбачуваної величини попиту на певну вартість, що розуміється як гарантія перед непевністю передбачень. Така діяльність поглиблюється довгим періодом реалізації замовлень і становить основну причину ефекту Форрестера. Особливо сила описаного явища залежить безпосередньо від кількості посередників. Наприклад, якщо в процесі доставки виробу на ринок існує п'ять посередників і кожен з них підвищить своє замовлення на 10%, виробник отримає замовлення, вартість якого буде на 61% більша, ніж передбачувана величина продажу до кінцевого споживача.

Запровадження акцій постачальником спричинює, що величини замовлення, яке складають споживачі, не виникає виключно з передбачень, щодо величини продажу, тільки з бажання отримання додаткової ефективності торгівлі, що найчастіше спричинює зниження ціни покупки. Постачальник не в змозі оцінити, яка величина замовлень виникає безпосередньо з передбачень, що стосуються величини попиту, а яка величина купляється спекулятивно – це зв'язно перекладається на труднощі в плануванні. На даний момент в багатьох

підприємствах спостерігаються внутрішні проблеми, що полягають на стиранні двох протилежних поглядів щодо застосування акцій. З одного боку, обмеження просування і їх вплив на коливання величини замовлення дає можливість стабільно використовувати ресурси і є бажане для одиниць, які відповідають за виготовлення і доставку виробів. Однак, з іншого боку, одиниці, що відповідають за гарантію відповідного рівня продажу, не хочуть позбутися такого суттєвого елементу його формування, як акції.

Наступним ідентифікованим фактором є величина партії, вплива якої спостерігається перш за все в сфері покупок. Процес придбання (виробництва і купівлі) сировини найчастіше реалізується партіями, величина яких часто є похідною вартості транспортування, вартості зберігання чи переобладнання (це стосується придбання сировини для виробництва). Підприємства, які приймають рішення про придбання сировини, розглядають виключно величину придбання, що є певними партіями і для таких величин складаються замовлення. В реальності вони спотворені (завищені) прийнятими споживачами заокругленням, що виникає з величини виробничої партії чи замовлення.

Останнім згаданим фактором виникнення ефекту Форрестера є практикована підприємствами модифікація планів (англ. *tweaking*) з метою достосування їх до змінних очікувань. На цього типу зміни повинні зреагувати постачальники, а також постачальники постачальників. Процес надходження такої інформації проходить часто з запізненням, що має вплив на безвладність всієї системи.

**Висновки.** Поширення знань на тему ефекту Форрестера, а також реалізація методів, що обмежують його негативні результати, були причиною зростання популярності концепції ланцюга постачання, а також загального усвідомлення її існування. Для багатьох фірм стало явним, що вони є тільки одним з багатьох учасників задоволення потреб споживачів.

### Література:

1. Лукинський В.С. Проблемы формирования прикладной теории логистики и управление цепями поставок: Монография / В.С. Лукинський, Н.Г. Плетенши – СПб.: СПбГИЭУ, 2011 – 287 с.
2. Смирнов І. Г. Інтегрована логістика АПК та її транспортна складова /І. Г. Смирнов// Географія та сучасність: збірник наукових праць НПУ ім. М. П. Драгоманова. – 2007. – Вип. 17. – С. 20-31.
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Уотерс Д. ; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
4. Supply Chain Resilience 2011 by The Business Continuity Institute– 47p. Електронний ресурс. Режим доступу:[http //www.bcipartnership.com/supplychaininform.htm](http://www.bcipartnership.com/supplychaininform.htm)
5. Економіка логістичних систем: Монографія/ М. Василевський, І. Білик, О. Дейнега та інш. За науковою ред. Є. Крикавського та С. Кубова – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008 – 596с.

УДК 353.2

Квасній З.В.

### Механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіонах

*Досліджено механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіонах на основі моделей розвитку малого підприємництва. Проаналізовано моделі автономного розвитку та моделі підтримуючого розвитку. Запропоновано напрями реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, національних і регіональних соціально-економічних, екологічних, культурних та інших особливостей регіонів.*

*The mechanism of regional policy to promote small business in the regions based models for small business. The model of independent development and maintenance of the model. Directions implementing regional development programs small business based on national priorities, national and regional socio-economic, environmental, cultural and other characteristics of the regions.*

**Ключові слова:** *мале підприємництво, регіональна політика, регіони, моделі розвитку, програми розвитку.*

**Вступ.** Економічний стан вітчизняної економіки свідчить про необхідність становлення малого підприємництва як повноцінного суб'єкта ринку та зміцнення його позицій в умовах глобалізації та відповідно зростаючого конкурентного середовища. Проблеми малого підприємництва, і, зокрема, питання стимулювання та регулювання його регіонального розвитку, досліджують сучасні вітчизняні науковці: І. Благун, Г. Білоус, З. Варналій, Л. Воротіна, В. Грушко, М. Дем'яненко, Г. Кампо, А. Кисельов, Т. Ковальчук, М. Крупка, І. Кузнецова, І. Михасюк, А. Пересада, А. Поддєрьогін, М. Савлук, І. Сторонянська, А. Чухно та інші. Проте питання дослідження механізму

реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіонах потребують наукових розробок.

**Результати дослідження.** У науковій літературі наведено дві моделі розвитку підприємництва малого підприємництва, тобто модель автономного розвитку та модель підтримуючого розвитку. Модель автономного розвитку стосується переважної більшості власників малих підприємств. У цій моделі підприємець є головним і вирішальним фактором початку процесу підприємницької діяльності. Проте, в моделі підтримуючого розвитку можна виокремити диференційовані форми і методи підтримки як потенційних, так і вже існуючих підприємців. Тут можна виділити два типи цієї моделі:

– мережева модель підтримки створення і функціонування малих та середніх підприємств;

– модель для підтримки потенційних підприємців спеціалізованими установами.

Мережева модель реалізується за допомогою таких методів для розвитку підприємництва як франчайзинг, аутсорсинг, дилерські угоди і поглинання (табл. 1).

Таблиця 1

### Методи підтримки в мережевій моделі

Методи підтримки	Основні види пропонованої допомоги – вигода	Типи МСП, що створюють мережу	Рівень залежності від центральної компанії
Франчайзинг	Використання товарного знаку, марки, виробничої процедури, технології, організаційних систем (зокрема маркетингових) ноу-хау, навчання.	Головним чином малі і середні.	
Аутсорсинг	Гарантія збуту продукції і послуг, зменшення ризику діяльності.	Головним чином малі і середні.	
Дилерські угоди	Виключно продаж виробів (зазвичай відомих брендів) на даній території, користування фірмовим знаком	Всі види	Індивідуалізований (у договорі між дилером та виробником).

Поглинання	Продаж виробів (зазвичай відомих брендів), підготовка до діяльності (навчання).	Мікрофірми (одноосібна діяльність).	Відносно низький і в межах встановлених принципів.
------------	---	-------------------------------------	--

Визначальне місце у підтримці потенційних підприємців спеціалізованими установами слід віднести розробленню проектів регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, національних і регіональних соціально-економічних, екологічних, культурних та інших особливостей. Регіональні та місцеві програми розвитку малого підприємництва направлені на створення сприятливих умов розвитку підприємництва, підвищення економічних показників розвитку регіонів, розвиток пріоритетних галузей економіки, забезпечення зайнятості населення.

Необхідно відмітити значну диспропорцію в обсягах фактичного фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва, яка спостерігається в окремих регіонах. У Волинській, Одеській областях та в м. Києві у звітному періоді на реалізацію програмних заходів використано 100% запланованих коштів. Якщо Рівненська, Сумська, Чернігівська, Чернівецька, Донецька, Івано-Франківська та Кіровоградська області забезпечили значні обсяги фінансування у порівнянні з іншими регіонами – від 90 до 98 %, то Полтавська, Херсонська області – лише по 5,5%. [1]

Кошти обласних бюджетів спрямовувалися на компенсацію відсотків за банківськими кредитами, фінансування бізнес-проектів на поворотній основі, пільгове кредитування, створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва та поповнення статутного та оборотного фондів вже існуючих об'єктів, навчально-методичну роботу, виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників тощо (рис. 1).



Рис. 1. Структура фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва у 2012 році (тис. грн.)

Фінансова підтримка суб'єктів підприємницької діяльності на місцях здійснювалася за рахунок кредитів банків, коштів кредитних спілок та фондів підтримки підприємства. У деяких регіонах застосовується механізм часткового відшкодування відсотків за кредитами, наданими суб'єктам малого підприємства для реалізації інвестиційних проектів за рахунок місцевих бюджетів.

З метою підтримки розвитку підприємства місцевими органами виконавчої влади надається матеріально-технічна допомога суб'єктам малого підприємства, в рамках якої суб'єкти малого бізнесу забезпечуються вільними нежитловими приміщеннями, устаткуванням, сільськогосподарською технікою, запчастинами, паливно-мастильними і посівними матеріалами.

Вживаються заходи щодо спрощення процедур передачі нерухомого майна в оренду, виділення земельних ділянок, отримання дозволів на будівництво та реконструкцію об'єктів, перегляду ставок та пільг з орендної плати для підприємців-початківців і тих суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють у пріоритетних напрямках на пільгових умовах.

У регіонах постійно оновлюються бази даних про наявність вільних виробничих та невиробничих приміщень, що пропонуються для викупу або

передачі в оренду суб'єктам підприємства для здійснення ними підприємницької діяльності. Зазначена інформація розміщувалась на офіційних веб-сайтах та в регіональних засобах масової інформації.

Проводиться робота щодо залучення суб'єктів малого підприємства до участі у виконанні державних регіональних замовлень. Підприємські структури приймали участь в конкурсах (тендерах) по закупівлі товарів на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг для потреб регіону.

В Україні активно розвивається інфраструктура підтримки малого підприємства для надання суб'єктам господарювання фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки.

За інформацією з регіонів, станом на 01.01.2013, в регіонах України діють 531 бізнес-центр, 76 бізнес-інкубаторів, 46 технопарків, 535 лізингових центрів, 3964 небанківські фінансово-кредитні установи, 242 фонди підтримки підприємства (з яких 27 створені за участю Українського фонду підтримки підприємства), 3031 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 3902 інформаційно-консультативні установи.

З метою налагодження ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства, у регіонах налічується 2 205 громадських об'єднань підприємців.

Робота щодо створення необхідних для підприємців нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємства проводилася з орієнтацією на місцеві потреби суб'єктів підприємства, діяльність яких спрямована на надання послуг щодо вдосконалення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємства, надання необхідної інформаційно-консультативної підтримки суб'єктам підприємства тощо.

Основними напрямками механізму реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємства у регіонах є підвищення ефективності реалізації державної регуляторної політики; оптимізація дозвільної системи у сфері господарської діяльності; забезпечення механізмів



фінансової підтримки малого і середнього підприємництва; подальший розвиток системи інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва, створення сприятливих умов для розвитку інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання освітніх послуг для суб'єктів підприємництва та населення, забезпечення підготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого і середнього підприємництва; розширення й підтримка діяльності мережі інфраструктури підтримки підприємництва.

Найбільші обсяги фінансування на виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва були затверджені в обласних бюджетах м. Київ – 30,0 млн. грн., АР Крим – 4,45 млн. грн., Одеської області – 3,85 млн. грн., Чернігівської області – 2,45 млн. грн., Сумської області – 2,3 млн. грн., Кіровоградської та Івано-Франківської областей – по 1,5 млн. грн. [2].

Найменші обсяги фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва було затверджено у Дніпропетровській області – 84,4 тис. грн., м. Севастополь – 115,0 тис. грн., Херсонській області – 150,0 тис. грн. та Рівненській області – 160,0 тис. грн.

У деяких областях на фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва протягом 2013 року так і не були затверджені відповідні обсяги коштів на реалізацію передбачених заходів (Київська, Луганська, Полтавська, Тернопільська області).

Кошти обласних бюджетів спрямовувалися на: фінансування бізнес-проектів на поворотній основі; пільгове кредитування; створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва та поповнення статутного та оборотного фондів вже існуючих об'єктів; навчально-методичну роботу; виставкові заходи; видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників; навчання та перепідготовку незайнятого населення з орієнтацією на зайняття підприємницькою діяльністю тощо (рис. 2).



Рис.2. Структура фінансування заходів регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва у 2013 році

Необхідно відмітити, що протягом 2013 року зберігалася значна диспропорція в обсягах фактичного фінансування заходів регіональних програм розвитку малого і середнього підприємництва. У Донецькій, Запорізькій, Рівненській, Одеській областях у звітному періоді на реалізацію програмних заходів використано близько 90 % запланованих коштів. У м. Києві на виконання заходів регіональної програми підтримки розвитку малого і середнього підприємництва у 2013 році було заплановано використати із обласного бюджету 30 000,0 тис. грн., фактично було використано – 0,17 % від цього обсягу (50,0 тис. грн.). У Сумській області передбачалося використати із обласного бюджету 2 000,0 тис. грн., а фактично було використано – 25,0 % (500,0 тис. грн.). У Дніпропетровській, Закарпатській, Київській та Тернопільській областях фінансування взагалі не здійснено.

Основними інститутами, орієнтованими на надання фінансових послуг суб'єктам малого та середнього підприємництва в Україні, є комерційні банки,

інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва, інститути спільного інвестування, лізингові й факторингові компанії та мікрофінансові інститути (кредитні спілки, ломбарди та ін.). За даними НБУ станом на 01.01.2013 в Україні діяло 176 банків, з яких 53 банки за участю іноземного капіталу (30,3% від загальної кількості діючих банків України) і 22 – зі 100% іноземним капіталом – 5,2%. На частку лізингового сектору в Україні припадає майже 3% ВВП. У 2012 році 535 лізингових компаній в Україні уклали 10 826 договорів фінансового лізингу на суму 14,71 млрд. грн. Більше половини (58,1%) цих договорів становить лізинг автомобілів. Фінансування лізингових операцій на 41,9% здійснювалося за рахунок банківських кредитів, 35,7% – за рахунок власних коштів і 22,4% – за рахунок позичкових коштів юридичних осіб.

На кінець 2012 року в Україні 617 кредитних спілок володіли кредитним портфелем у розмірі 2 531 млн. грн., 466 ломбардів надали 8 331,6 тис. фінансових кредитів на суму 6 504,2 млн. грн. [2].

Здійснений аналіз свідчить про позитивні зрушення у процесі вдосконалення умов ведення бізнесу через скорочення кількості документів дозвільного характеру і видів ліцензування, спрощення процедур під час отримання ліцензій і дозволів, зменшення контролюючого тиску на бізнес, удосконалення сфери надання адміністративних послуг, посилення відповідальності за порушення законодавства в сфері господарської діяльності.

Аналіз структури вітчизняного підприємництва, як по Україні в цілому, так і по її регіонах, показує, що протягом останніх років вона залишається незмінною і лівову частку складають малі підприємства (94,3%). Основним джерелом інвестування для суб'єктів господарювання залишаються власні кошти (59,2%), а бюджетні та кредитні механізми підтримки підприємництва не є дієвими. Отже, розвиток інвестиційної активності суб'єктів підприємства залежить від їх прибутковості.

Реалізація економічного потенціалу малих підприємств потребує: здійснення виваженої державної політики в сфері подальшої дерегуляції бізнес середовища; розширення можливостей доступу підприємців до фінансових ресурсів; розвитку інфраструктури підтримки МСП; удосконалення системи інформаційної підтримки; розширення можливостей участі суб'єктів МСП у реалізації проектів державно-приватного партнерства; підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку бізнесу.

Необхідно продовжити роботу в сфері дерегуляції у напрямку спрощення порядку започаткування та припинення підприємницької діяльності шляхом встановлення принципу провадження господарювання без застосування печаток, внесення змін до законодавчих актів щодо удосконалення процедури ліквідації суб'єкта підприємництва; удосконалення процедур ліцензування та отримання документів дозвільного характеру.

Актуальним є і вдосконалення законодавства з питань здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, зокрема щодо підвищення рівня відповідальності посадових осіб відповідних органів.

Реалізація намічених стратегічних напрямів сприятиме процесам виходу малого підприємництва України на європейський рівень розвитку, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню позицій МП в загальній структурі вітчизняної економіки, модернізації у сфері МП, спрямованої на збільшення його внеску у соціально-економічний розвиток країни, підвищенню ефективності малого і середнього бізнесу, у тому числі збільшення його складової в обсягах вітчизняного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповнення доходних частин державного та місцевих бюджетів.

На думку Заплатинського М.В. до основних засад регіональної політики розвитку підприємницької діяльності в регіоні належать передусім організаційна та економічна підтримки державними інститутами та поза державними інституціями суб'єктів господарювання, визначення економічних

пріоритетів з боку регіональних органів влади тощо [3]. Автор виокремлює наступні найважливіші інститути підприємництва, зокрема: власність, договір, право, свобода вибору й дій. Сукупність легітимних суспільних інститутів утворюють інституційне середовище. Воно має вирішальне значення для вибору цілей, ідеології, правил гри, шляхів, моделей, етапів, механізмів соціальних перетворень суспільної системи. Суспільною функцією цього середовища є створення комфортних умов для оптимального розвитку підприємництва країни та її регіонів. Суб'єктами розвитку регіонального підприємництва є саме підприємство, влада, наука, громадськість з винятком того, що інтереси регіонального підприємництва представлені безпосередньо підприємствами і приватними підприємцями, а інтереси влади, науки і громадськості – опосередковано, через різноманітні інституції. Інституціями самоорганізації підприємців виступають спілки, комітети підприємців, політичні партії.

Дослідження засвідчило, що нормативно-правова база розвитку малого підприємництва на регіональному рівні розроблена недостатньо. У практиці є факти прийняття рішень регіональними органами, які стримували розвиток малого підприємництва. Тому для забезпечення нормального розвитку та ефективної діяльності малих підприємств необхідна не тільки розробка адекватних нормативно-правових документів на регіональному рівні, але й їх незалежна експертна оцінка.

Прерогативою держави є зниження інституційної невизначеності, яка обмежує свободу підприємницької діяльності і перешкоджає розвитку підприємницького ресурсу [3].

Заслуговує уваги науковий підхід автора Комірного А.В., що пропонує наступні рівні структуризації системи реалізації державної політики у сфері малого підприємництва, а саме: рівень малого підприємництва в цілому й відповідний рівень державної політики і державні програми; рівень малого підприємництва як фрагмент управління розвитком малого підприємництва на

регіональному та місцевому рівнях, а також на рівні взаємодії з галузями (кооперація, контракти, збут, конкурентні відносини тощо); рівень безпосередньо управління та розвитку малого підприємництва та його ринковий механізм взаємодії зі споживачами – населенням конкретних територій [4, с. 13].

Нами запропоновано формалізовану модель системи «мале підприємство – регіон – суспільство», що забезпечує узгодження їх інтересів. З точки зору управління, така система розподіляється на три характерних рівні: малий бізнес в регіоні як вид підприємства; мале підприємство в галузевому та регіональному аспекті; малі підприємства як елементарні складові сфери малого підприємництва регіону.

Зміст узгоджувального механізму охоплює специфічний об'єкт управління на кожному рівні, а також відповідний набір суб'єктів узгоджувального процесу. Основою узгоджувального процесу на нижчому рівні є стихійне узгодження інтересів через ринковий механізм (узгоджувальною ланкою виступає ринок); на середньому – індикаційні (рекомендовані) параметри із ранжуванням та регулюванням відповідно до потреб регіональних та відомчих структур з урахуванням відповідних ресурсів (узгоджувальною ланкою є координаційні комітети на рівні регіону та району); на вищому – вироблення узгоджених програм, стратегій регулювання та розподіл ресурсів, організаційних схем і пріоритетів розвитку (узгоджувальною ланкою є координаційна рада із закріпленими законом повноваженнями) [4, с. 13].

Система критеріїв оптимального регулювання розвитку малого підприємництва з боку регіональної політики повинна ґрунтуватись на наступних ознаках. По-перше, за спрямованістю та специфікою системи: соціальні критерії (соціальні вигоди); економічні (економічний ефект застосування системи управління); управлінські (параметри і організація системи управління); критерії якості; критерії ефекту і користі від

застосування системи управління, ергономічні критерії сумісності з людиною; критерії динамічних властивостей та стійкості управління в штатних та аварійних режимах роботи; екологічні критерії наслідків застосування систем та їх утилізації. По-друге, за ознакою типу критерію з урахуванням охоплення основних засобів системи управління: абсолютні критерії оцінок; відносні критерії оцінок; питомі критерії оцінок (індикатори властивостей системи); індексні або умовні критерії; рангові критерії пріоритетного ранжирування властивостей системи. По-третє, за ознакою структуризації та параметризації системи управління: морфологічні ознаки рівнів структури; форми зв'язків елементів у системі (лінійні, матричні, ієрархічні тощо); критерії складності та розмірності системи управління; критерії повноти зв'язності елементів системи. По-четверте, за ознакою виду і заходу критерію: натуральна міра; імовірнісна і статистична міра; вартісна міра; тимчасовий захід; інформаційна міра.

Ступко А.В. запропонував компонентну будову малого бізнесу на регіональному рівні, елементами якої виступають:

- суб'єкти підприємницької діяльності, що відносяться до малого бізнесу; органи державного та регіонального регулювання малого бізнесу;
- регіональні ресурси (трудові, природні та ін.), які використовуються малим бізнесом;
- контрагенти, які відносяться до середнього та великого бізнесу;
- споживачі, їх платоспроможний попит.

Унаслідок взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності (суб'єктів малого бізнесу) зі споживачами, які мають платоспроможний попит, та з контрагентами, які відносяться до середнього і великого бізнесу, формуються необхідні умови для розвитку ринкової економіки: галузева структура малого бізнесу, умови для впровадження кластерів, визначається рівень ділової активності, рівень поділу праці в регіоні (рис. 3) [5].

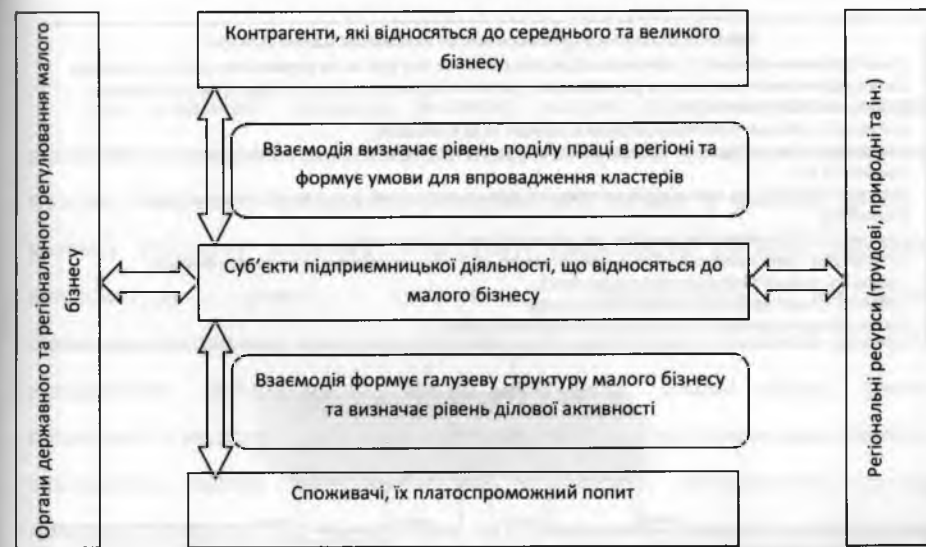


Рис. 3. Компонентна будова малого бізнесу на регіональному рівні

Механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіоні ототожнює синтез його соціальної та економічної складових, виражених відносинами суб'єктів щодо виготовлення, розподілу, споживання товарів, робіт та послуг; відносини виникають на межі соціальної й економічної сфер, перебувають у нерозривному взаємозв'язку, функціонують, змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Критерієм розмежування зовнішніх і внутрішніх чинників виступає здатність регіону, як суб'єкта соціально-економічних відносин, впливати на функціонування та розвиток малого підприємництва.

**Методи впливу на результативність діяльності малого бізнесу:**

адміністративно-економічні (мінімізація адміністративних бар'єрів як на державному, так на місцевому рівнях, нормативно-законодавче регулювання, правова підтримка, розвиток інфраструктури бізнесу, регіональна підтримка та ін);  
політичні (стабільна політична ситуація в державі та за її межами);  
фінансово-кредитні (пільгове кредитування, підтримка мікрокредитування, субсидіювання на рівні держави та ін);  
податкові (перегляд та оптимізація системи оподаткування з метою легалізації підприємницької діяльності);  
страхові (страхування майна, ризиків, система профілактичних заходів);  
інформаційні (своєчасне забезпечення оперативною, об'єктивною інформацією та володіння нею, створення спільного інформаційного простору);  
соціальні (захист прав підприємців та споживачів, зв'язок підприємств з підтримкою на регіональному рівні).

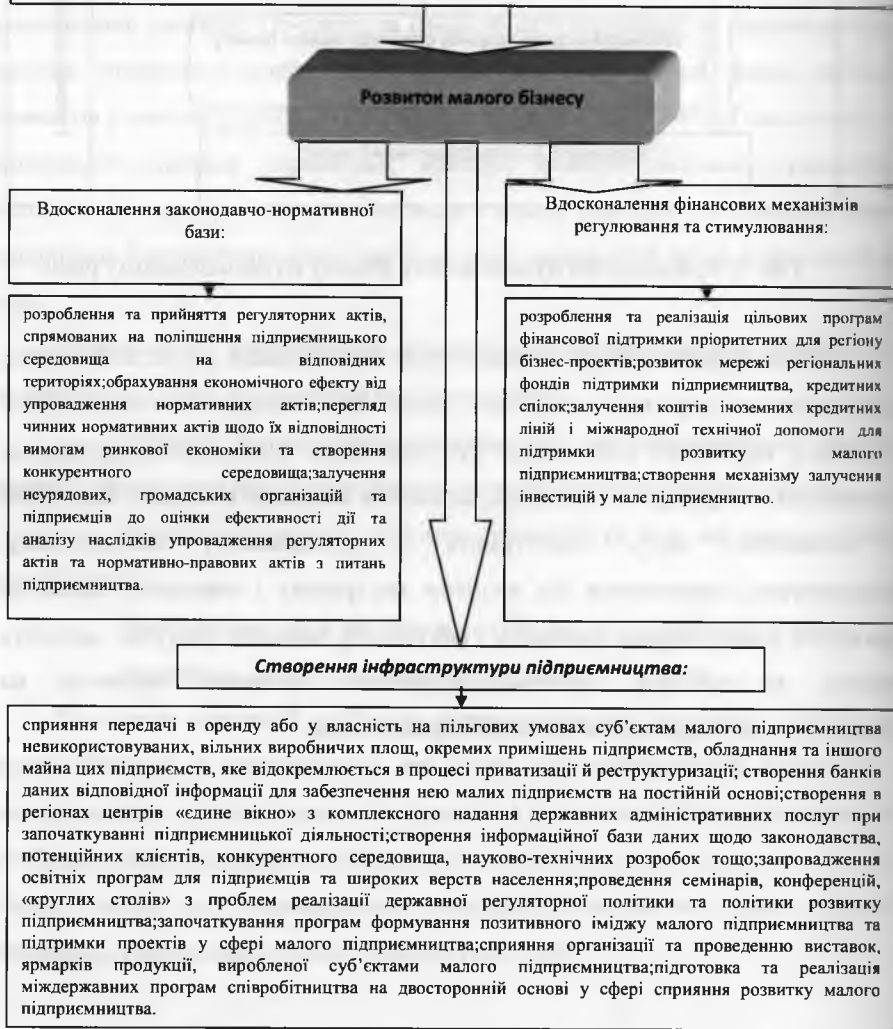


Рис. 4. Механізм реалізації регіональної політики

До зовнішніх чинників розвитку малого підприємництва можна віднести: законодавче регулювання підприємницької діяльності; фінансову політику держави; інноваційно-інвестиційний клімат у регіоні, країні в цілому; кредитну політику; політичну стабільність регіону, держави; кон'юнктуру ринку; купівельну спроможність населення; зовнішньоекономічну політику держави. До внутрішніх чинників розвитку відносяться: продуктивність праці персоналу; умови праці; рівень соціального захисту, встановлений підприємством; залучення інноваційних технологій, коштів від інвестиційної діяльності; встановлення цінової політики підприємства; формування внутрішньо- та зовнішньоекономічних зв'язків; запровадження корпоративної культури тощо.

Механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіоні – це сукупність взаємопов'язаних, взаємодіючих соціальних, фінансових та інших економічних інститутів, що функціонують у регіоні та визначають стан і тенденції розвитку підприємництва.

Таким чином, розвиток малого бізнесу в регіоні повинен ґрунтуватись на: ефективному впровадженні регіональних програм; вдосконаленні спрощеної системи оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва; впорядкуванні процедури перевірок суб'єктів підприємницької діяльності; вдосконаленні державної та регіональної фінансової підтримки малого підприємництва.

Слід також відмітити, що одним з базових комплексних чинників регіонального розвитку є територіальна інфраструктура. В сучасних умовах важливо звернутися до досвіду тих регіонів, що намагаються обґрунтувати перспективи інфраструктурного облаштування своїх територій, особливо з врахуванням задач, які виникають в питаннях структурної перебудови економіки України і переходу на інноваційну модель розвитку. Державна і

регіональна політика розвитку окремих елементів інфраструктури інноваційного розвитку малого підприємництва повинна стати частиною загальної Концепції державної політики розвитку малого підприємництва і Концепції державної регіональної політики.

**Висновки.** Вирішуючи питання щодо формування інфраструктури підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва необхідно не тільки створювати суб'єктам господарювання умови для більш ефективного ведення власної діяльності, але і сприяти вирішенню загальнонаціональних задач.

## Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
<http://www.ukr.stat.gov.ua>
2. Бондар І. О. Моделювання розвитку малих виробничих підприємств на основі процесів взаємодії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / І. О. Бондар. – Харків, 2008. – 28 с.
3. Заплатинський М.В. Інституційна підтримка розвитку малого підприємництва в регіоні : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / М.В. Заплатинський – Львів, 2008. – 35 с.
4. Комірний А.В. Державне регулювання розвитку малого підприємництва вринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А.В. Комірний – Київ, 2010. – 21 с.
5. Ступко А.В. Механізм соціально-економічного розвитку малого бізнесу в регіоні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / А.В. Ступко – Ужгород, 2011. – 23 с.

### Моделювання оцінки ефективності управління витратами на працівників на підприємствах нафтогазового комплексу

*В статті пропонується модель оцінки ефективності управління витратами на працівників на базі теорії нечіткої логіки і нечітких множин.*

*It is proposed in the article a model for evaluating the effectiveness management of cost for employees based on the theory of fuzzy logic and fuzzy sets.*

**Ключові слова:** витрати на працівників, управління витратами на працівників, модель оцінки ефективності.

**Вступ.** Управління витратами на працівників є доволі складним процесом, адже мова йде про економічну взаємодію підприємства з людиною як живою істотою, що завжди має елемент непрогнозованості, суб'єктивності, складності оцінювання тощо. Оскільки основний вплив на трудовий потенціал працівника здійснюється саме за рахунок грошової мотивації, то виникає необхідність в якісному управлінні такими грошовими потоками, раціональному їх розподілу між різними статтями витрат. На підприємствах нафтогазового комплексу частка витрат на працівників перевищує 50% в структурі витрат операційної діяльності. Таким чином, оцінка ефективності управління витратами на працівників набуває дедалі більшої значимості в рамках визначення ефективності діяльності підприємства, що обумовлює актуальність її дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Витрати на працівників дедалі частіше стають предметом дослідження вітчизняних науковців, що зумовлено перебудовою діяльності підприємств під вимоги реальної ринкової економіки з домінуючим конкурентним фактором і, відповідно, необхідністю розробки методичних підходів до побудови їх раціональної структури, контролю за використанням, оцінки ефективності. Вирішенню цих завдань присвячено праці науковців О. Грішнєвої [3], Т. Давидюк [4], О. Захарової [5], Ю. Павлючук, А. Кібанова та інші. Необхідність виокремлення окремого напрямку в управлінні – управління витратами на працівників з відповідним

організаційним забезпеченням обґрунтовують в своїх дослідженнях М. Армстронг [1], Я. Фитценц, Н. Гавкалова [2], А. Криворучко, А. Колот та інші. Проте питання оцінки ефективності системи управління витратами на працівників в роботах цих науковців або ігнорується, або розглядаються окремі положення без конкретних пропозицій щодо завершеної методології такої оцінки.

**Постановка завдання.** Враховуючи останні тенденції в системі управління підприємством виникає необхідність в якісній оцінці ефективності окремих напрямів такого управління, а, зокрема, в оцінці ефективності управління витратами на працівників.

**Результати дослідження.** Одним з напрямів вирішення поставленого завдання є побудова економіко-математичних моделей визначення і оцінювання рівня ефективності управління витратами на працівників на підприємствах нафтогазового комплексу. На основі вивчення підходів до оцінки ефективності управлінських процесів нами було розроблено концептуальну модель оцінки ефективності управління витратами на працівників (рис.1). Відповідно до неї виділено процедури підготовки формування вхідної інформації для моделювання рівнів ефективності управління окремими групами витрат та визначення інтегрального показника ефективності. Вхідна інформаційна база формується на основі системного аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на об'єкт управління, аналізу самих витрат на працівників через класичний інструментарій оцінки, визначення матриці соціальних індикаторів ефективності на базі моніторингово-діагностичних досліджень, що визначає соціальну складову ефективності [6] тощо. З усієї сукупності інформаційних потоків вибирається найбільш релевантна інформація, яка формує систему вхідних показників і параметрів моделі оцінки ефективності.

В центрі концептуальної моделі лежить розробка моделі оцінки ефективності управління витратами на працівників, вибір і обґрунтування якої залежить від вхідних потоків інформації.

Моделювання процесу управління витратами на працівників, обумовлюється низкою таких чинників як нечіткість, недосконалість, обмеженість, суперечливість статистичної інформації; складні функціональні

залежності між вхідними та вихідними параметрами моделі; необхідності врахування значної кількості збурень, що безпосередньо чи опосередковано впливають на функціонування підприємства; високий рівень відповідальності щодо управлінських рішень, які приймаються у процесі управління витратами на працівників на основі побудованих моделей.

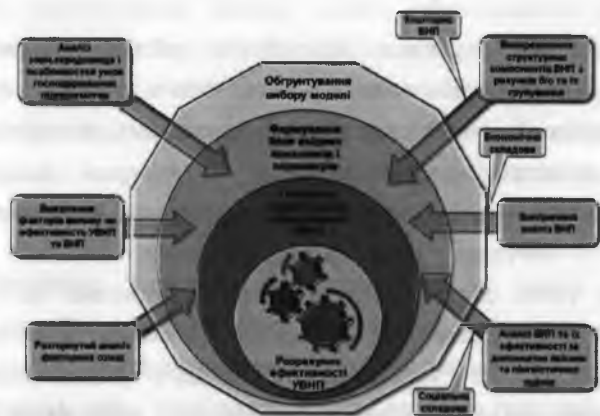


Рис.1. Концептуальна модель оцінки ефективності управління витратами на працівників, де ВВП – витрати на працівників; УВНП – управління витратами на працівників

В якості вхідних показників пропонуємо обирати безпосередньо сам об'єкт управління – витрати на працівників, які повною мірою відображають якість управлінських дій. В якості параметрів моделі необхідно обрати показники, які характеризуватимуть кінцеві результати управлінських дій або ж міру виконання поставлених завдань перед менеджером. У нафтогазовидобувних підприємствах до ключових показників ефективності діяльності відносять обсяги видобутку, собівартість видобутку, фінансовий результат діяльності.

Саме ці показники нафтогазовидобувні підприємства беруть за основу при формуванні стратегії роботи на планові періоди, за цими показниками здійснюється оперативний контроль з боку материнського Товариства, і, що, важливо зауважити, саме показники виконання плану обсягів видобутку і виконання плану собівартості видобутку закладаються в основу нарахування

більшої частини додаткової заробітної плати та інших заохочувальних виплат. Від показників фінансових результатів прямо залежить фінансування статей витрат, що не є доходами працівників. Тому вважаємо, є цілком обґрунтованим обрати показники обсягів видобутку, собівартості видобутку та фінансових результатів діяльності НГВУ в якості параметрів функції проекрованої моделі.

Відобразивши економічну складову ефективності управління витратами на працівників, необхідно також в структуру вхідної інформаційної бази моделі включити і соціальну складову, яка відображена лінгвістичними оцінками. Тобто, результати моніторингово-діагностичного дослідження повинні бути відображені в моделі як соціальні індикатори ефективності управління витратами на працівників з точки зору самих працівників. Тому для розрахунку інтегрального показника ефективності необхідно обрати таку модель, яка дозволить поряд з якісними оцінками включити лінгвістичні оцінки для опису досліджуваних залежностей.

Для оцінювання рівня ефективності управління витратами на працівників на підприємстві слід визначити відповідну шкалу оцінювання. Пропонуємо ввести таку класифікацію рівнів ефективності управління витратами на працівників на підприємстві: *високий*; *вищий середнього*; *середній*, *нижчий середнього*, *низький*.

Запропонована шкала оцінювання інтегрального показника ефективності управління витратами на працівників може бути застосована і до визначення рівнів ефективності управління окремими групами витрат.

Для математичного опису окремих статей груп витрат необхідно задати лінгвістичну шкалу оцінювання показників таких витрат. Для цього вибираємо максимальне значення значення показника в кожній групі витрат і присвоюємо йому лінгвістичну оцінку «високий показник», для найменшого показника в кожній групі витрат присвоюємо лінгвістичну оцінку «низький показник», а проміжним значенням витрат між максимальним і мінімальним значенням пропорційно присвоюємо лінгвістичні оцінки «вищий середнього», «середній», «нижчий середнього».

Відзначимо, що досягнення цілей ефективного управління витратами на працівників можливе при здійсненні вибору стратегії управління витратами на основі розв'язання задач прийняття рішень, в яких, як правило, вихідні умови



нечітко визначені. Економічна інформація, що використовується при прийнятті рішень, може мати суб'єктивний характер, а її відображення, як правило, характеризується неповною визначеністю через специфічність досліджуваної категорії. Якщо говорити про управління витратами на працівників, то мета такого управління вже не лежить в площині мінімізації витрат, адже в цьому випадку не спрацьовує правило: менші витрати – більший прибуток.

Враховуючи вказані особливості, які необхідно включити і правильно описати в моделі, залежність між рівнем ефективності управління витратами на працівників як інтегрованої величини від окреслених вище показників видається достатньо складною з точки зору класичного підходу до моделювання, що вимагає розроблення нових підходів із використанням відповідних інформаційних технологій. Одним із можливих напрямків видається у застосуванні теорії нечітких множин і нечіткої логіки.

Теорія нечітких множин оперує такими поняттями як: нечітка множина, нечітка змінна, лінгвістична змінна. Нечітка множина  $M$  визначається функцією належності  $\mu_M(x)$ , яка вказує ступінь належності елемента  $x$  множині  $M$ . Нечітка змінна  $\zeta$  задається областю визначення і нечіткою підмножиною  $D$ , що включає можливі значення змінної  $\xi$ . Лінгвістична змінна  $\eta$  задається множиною  $L$  термів (слів і фраз), синтаксичною процедурою, що породжує на множині  $L$  значення змінної  $\eta$ , і семантичною процедурою, що відображає кожне значення нечіткої змінної  $\zeta$  в деяку нечітку підмножину.

Об'єктами нечіткої логіки є нечіткі твердження (нечіткі висновки), над якими виконуються операції нечіткої логіки. Істинність таких тверджень може виражатися числом з деякого інтервалу або ж характеризуватися лінгвістичними значеннями, кожне з яких є нечіткою змінною, що представляється нечіткою підмножиною відповідного інтервалу.

Визначимо функціональну залежність рівня ефективності управління витратами на працівників на підприємстві  $EV$  від виділених груп показників:

$$EV = \varphi(x_1, x_2, x_3, z_1, z_2, z_3), \quad (1)$$

де  $x_i = \varphi_i(x_i^1, x_i^2, \dots, x_i^{q_i})$ ,  $(x_i^1, x_i^2, \dots, x_i^{q_i})$ ,  $i = 1, 2, 3$  – набори показників, що характеризують ефективність управління витратами на працівників на підприємстві;

$z_i = \psi_i(x_1, x_2, x_3)$  – функціональні залежності обсягу видобутку нафти і газу ( $i = 1$ ), собівартості видобутку ( $i = 2$ ) і чистого прибутку (збитку) ( $i = 3$ ) від показників, що характеризують ефективність управління витратами на працівників на підприємстві.

Параметри  $x_i$  і результуючу величину  $EV$  розглядаємо як лінгвістичні змінні, тобто такі, значеннями яких є терми (слова і фрази).

Для оцінки вказаних лінгвістичних змінних побудуємо множини лінгвістичних термів:

$$L_i = \{l_i^1, l_i^2, \dots, l_i^{k_i}\} - \text{терм-множини показників } x_i;$$

$$U = \{u_1, u_2, \dots, u_m\} - \text{терм-множина рівня ефективності управління витратами на працівників на підприємстві.}$$

Для оцінювання показників  $x_i^\lambda$ ,  $\lambda = 1, \dots, q_i$  також визначимо терм-множину  $L_i^\lambda = \{l_i^{\lambda 1}, l_i^{\lambda 2}, \dots, l_i^{\lambda k_i}\}$ .

Показники, які характеризують рівень ефективності управління витратами на працівників на підприємстві, можуть бути як кількісними, так і якісними. Кількісні змінні переводяться у лінгвістичні терми за допомогою введення нечіткості через функції належності. Якісні змінні  $x_i^\lambda$  характеризуються множиною їх можливих значень:

$$\{\rho_i^{\lambda 1}, \rho_i^{\lambda 2}, \dots, \rho_i^{\lambda m_i}\},$$

де  $\rho_i^{\lambda 1}(\rho_i^{\lambda m_i})$  – бальна оцінка, що відповідає найменшому (найбільшому) значенню параметра  $x_i^\lambda$ .

Лінгвістичні терми  $l_i^{\lambda r}$ ,  $r = 1, \dots, k_i$  визначаються так:

$$l_i^{\lambda r} = \sum_{j=1}^{m_i} \mu_{ir}(\rho_i^{\lambda j}) \rho_i^{\lambda j},$$

де  $\mu_{ir}(\rho_i^{\lambda j})$  – ступінь належності елемента  $\rho_i^{\lambda j}$  терму  $l_i^{\lambda r}$ .

Одним з етапів побудови моделі є формування нечіткої продукційної бази знань, що є сукупністю нечітких експертно-лінгвістичних правил, які

пов'язують між собою лінгвістичні оцінки окремих показників та інтегровану оцінку рівня ефективності управління витратами на працівників.

Позначимо через  $k_j$  кількість експериментальних даних, що відповідають значенню  $u_j$  величини  $EV$ . Тоді продукційну базу знань можна представити у вигляді матриці елементами якої є лінгвістичні оцінки  $l_i^{js}$  параметрів  $x_i$ , ваги правил  $\omega_{js}, j=1, \dots, m, s=1, \dots, k_j$  і значення  $u_j, j=1, \dots, m$ . У матриці  $k_j$  рядків відповідають значенню  $u_j$ .

Елемент  $l_i^{js}$ , що знаходиться на перетині  $i$ -го стовпчика і  $js$ -го рядка, відповідає лінгвістичній оцінці параметра  $x_i$  і вибирається з терм-множини  $L_i$ .

$l_1^{11}$	$l_2^{11}$	$l_3^{11}$	$\omega_{11}$	$u_1$
$l_1^{12}$	$l_2^{12}$	$l_3^{12}$	$\omega_{12}$	$u_1$
...	...	...	...	...
$l_1^{1k_1}$	$l_2^{1k_1}$	$l_3^{1k_1}$	$\omega_{1k_1}$	$u_1$
...	...	...	...	...
$l_1^{j1}$	$l_2^{j1}$	$l_3^{j1}$	$\omega_{j1}$	$u_j$
$l_1^{j2}$	$l_2^{j2}$	$l_3^{j2}$	$\omega_{j2}$	$u_j$
...	...	...	...	...
$l_1^{jk_j}$	$l_2^{jk_j}$	$l_3^{jk_j}$	$\omega_{jk_j}$	$u_j$
...	...	...	...	...
$l_1^{m1}$	$l_2^{m1}$	$l_3^{m1}$	$\omega_{m1}$	$u_m$
$l_1^{m2}$	$l_2^{m2}$	$l_3^{m2}$	$\omega_{m2}$	$u_m$
...	...	...	...	...
$l_1^{mk_m}$	$l_2^{mk_m}$	$l_3^{mk_m}$	$\omega_{mk_m}$	$u_m$

Логічні висловлювання мають такий вигляд:

якщо  $x_1 = l_1^{11}$  та  $x_2 = l_2^{11}$  та  $x_3 = l_3^{11}$  з вагою  $\omega_{11}$

або  $x_1 = l_1^{12}$  та  $x_2 = l_2^{12}$  та  $x_3 = l_3^{12}$  з вагою  $\omega_{12}$

або  $x_1 = l_1^{1k_1}$  та  $x_2 = l_2^{1k_1}$  та  $x_3 = l_3^{1k_1}$  з вагою  $\omega_{1k_1}$

то  $EV = u_1$ , інакше

якщо  $x_1 = l_1^{21}$  та  $x_2 = l_2^{21}$  та  $x_3 = l_3^{21}$  з вагою  $\omega_{21}$

або  $x_1 = l_1^{22}$  та  $x_2 = l_2^{22}$  та  $x_3 = l_3^{22}$  з вагою  $\omega_{22}$

або  $x_1 = l_1^{2k_2}$  та  $x_2 = l_2^{2k_2}$  та  $x_3 = l_3^{2k_2}$  з вагою  $\omega_{2k_2}$

то  $EV = u_2$ , інакше

якщо  $x_1 = l_1^{m1}$  та  $x_2 = l_2^{m1}$  та  $x_3 = l_3^{m1}$  з вагою  $\omega_{m1}$

або  $x_1 = l_1^{m2}$  та  $x_2 = l_2^{m2}$  та  $x_3 = l_3^{m2}$  з вагою  $\omega_{m2}$

або  $x_1 = l_1^{mk_m}$  та  $x_2 = l_2^{mk_m}$  та  $x_3 = l_3^{mk_m}$  з вагою  $\omega_{mk_m}$

то  $EV = u_m$ .

Кожний з нечітких термів  $l_i^{js}, s=1, \dots, k_j$  представимо відповідною нечіткою підмножиною на множині значень  $x_i$  і визначимо функції належності:

$\mu_{u_j}(x_1, x_2, x_3)$  – функція належності вектора показників  $(x_1, x_2, x_3)$

значенню  $u_j, j=1, \dots, m$  величини  $EV$ ;

$\mu_{l_i^{js}}(x_i) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x_i - a_i^{js}}{b_i^{js}}\right)^2}$  – функція належності величини  $x_i$  лінгвістичному

терму  $l_i^{js}$ ;  $a_i^{js}, b_i^{js}$  – параметри функцій належності.

Функція належності показників  $x_i^\lambda$  компонент  $x_i$  лінгвістичному терму  $l_i^{j\lambda}, s=1, \dots, k_j, \lambda=1, \dots, q_i$  має вигляд:

$$\mu_{l_i^{j\lambda}}(x_i^\lambda) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x_i^\lambda - a_i^{j\lambda}}{b_i^{j\lambda}}\right)^2}$$

Нечітка база знань визначає систему логічних рівнянь:

$$\mu_{u_1}(x_1, x_2, x_3) = \omega_{11}(\mu_{11}(x_1) \wedge \mu_{11}(x_2) \wedge \mu_{11}(x_3)) \vee \omega_{12}(\mu_{12}(x_1) \wedge \mu_{12}(x_2) \wedge \mu_{12}(x_3))$$

$$\vee \omega_{1k_1}(\mu_{1k_1}(x_1) \wedge \mu_{1k_1}(x_2) \wedge \mu_{1k_1}(x_3))$$

$$\mu_{u_2}(x_1, x_2, x_3) = \omega_{21}(\mu_{21}(x_1) \wedge \mu_{21}(x_2) \wedge \mu_{21}(x_3))$$

$$\vee \omega_{22}(\mu_{22}(x_1) \wedge \mu_{22}(x_2) \wedge \mu_{22}(x_3))$$

$$\vee \omega_{2k_2}(\mu_{2k_2}(x_1) \wedge \mu_{2k_2}(x_2) \wedge \mu_{2k_2}(x_3))$$

$$\begin{aligned} \mu_{\omega_m}(x_1, x_2, x_3) &= \omega_{m1}(\mu_{m1}(x_1) \wedge \mu_{m1}(x_2) \wedge \mu_{m1}(x_3)) \\ &\vee \omega_{m2}(\mu_{m2}(x_1) \wedge \mu_{m2}(x_2) \wedge \mu_{m2}(x_3)) \\ &\dots \\ &\vee \omega_{mk_n}(\mu_{mk_n}(x_1) \wedge \mu_{mk_n}(x_2) \wedge \mu_{mk_n}(x_3)) \end{aligned}$$

де функції належності  $\mu_{j_s}(x_i)$  визначаються так:

$$\begin{aligned} \mu_{j_s}(x_i) &= \mu_{j_s}(x_i^1, x_i^2, \dots, x_i^{q_i}) = \omega_{j1}(\mu_{1j1}(x_i^1) \wedge \mu_{2j1}(x_i^2) \wedge \dots \wedge \mu_{q_i j1}(x_i^{q_i})) \\ &\vee \omega_{j2}(\mu_{1j2}(x_i^1) \wedge \mu_{2j2}(x_i^2) \wedge \dots \wedge \mu_{q_i j2}(x_i^{q_i})) \\ &\dots \\ &\vee \omega_{jk_i}(\mu_{1jk_i}(x_i^1) \wedge \mu_{2jk_i}(x_i^2) \wedge \dots \wedge \mu_{q_i jk_i}(x_i^{q_i})) \end{aligned}$$

При обчисленні значень функцій належності  $\mu_{u_j}(x_1, x_2, x_3)$  логічні операції  $\wedge$  та  $\vee$  замінюються відповідно операціями  $\min$  та  $\max$ .

Числове значення рівня ефективності управління витратами на працівників на підприємстві  $EV$  отримуємо за формулою:

$$EV = \sum_{j=1}^5 d_j^* \mu_{uj}(EV) / \sum_{j=1}^5 \mu_{uj}(EV),$$

де  $d_j^* \in [d_{j-1}; d_j]$ ,  $\mu_{uj}(EV) = \max_x \{ \omega_{j_s} \min_i \{ \mu_{j_s}(x_i) \} \}$  – функція належності величини  $EV$  до класу  $l_j$ ,  $j = 1, \dots, 5$ ,  $s = 1, \dots, k_j$ .

Значення функції належності та результуючого показника ми отримуємо в діапазоні  $[0;1]$ .

Кожному нечіткому значенню показників і результуючої величини  $EV$  поставимо у відповідність число з інтервалу  $[0;1]$ , так, що інтервал  $[0;1/5]$  відповідає лінгвістичній оцінці «низький»,  $[1/5;2/5]$  – «нижчий середнього»,  $[2/5;3/5]$  – «середній»,  $[3/5;4/5]$  – «вищий середнього»,  $[4/5;1]$  – «високий». Лінгвістичний опис рівнів шкали оцінювання описано вище на етапі формування вхідної інформаційної бази.

Реалізувати запропоновану модель можна за допомогою програми «Wolfram Mathematica 7», що призначена для виконання складних розрахунків і програмування. Цей програмний інструмент широко використовується в наукових дослідженнях для моделювання, аналізу, розрахунків тощо.

**Висновки.** На основі використання елементів теорії нечіткої логіки розроблено модель оцінювання ефективності управління витратами на працівників, що передбачає визначення рівнів ефективності управління в

рамках визначеної шкали лінгвістичних термів виокремлених груп показників витрат на працівників з урахуванням фінансово-господарського стану підприємства, що виражається, зокрема, такими показниками як: обсяги видобутку нафти і газу, собівартість видобутку, чистий прибуток (збиток). В запропонованій моделі весь набір чинників, що визначають ефективність управління витратами на працівників, розподілений між окремими групами показників, а тому структура моделі дозволяє здійснювати детальний аналіз «внеску» кожного із показників у загальний показник ефективності управління витратами на працівників. Розроблена модель оцінки ефективності управління витратами на працівників дозволяє визначати інтегральний показник  $EV$ , а також ефективності управління кожною із груп витрат зокрема.

### Література

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; перев. с англ. под ред. С. К. Мородовина; 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с.
2. Гавкалова Н. Л. Процедура оптимізації витрат на персонал / Н. Л. Гавкалова, А. С. Криворучко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4 (35). – С. 156–161.
3. Грیشнова О. А. Людський капітал : формування в системі освіти і професійної підготовки : монографія / О. А. Грیشнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
4. Давидюк Т. В. Формування, використання та відтворення людського капіталу в бухгалтерському обліку: співвідношення понять «витрати» та «інвестиції» / Т. В. Давидюк, С. Г. Оганджян // Міжнародний збірник наукових праць “Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу”. – 2009. – Випуск 3(15). – с.114
5. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : монографія / О. В. Захарова. – Донецьк : «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
6. Камінська І. Б. Матриця індикаторів стану соціально-трудоу відносин як важливий елемент інформаційної бази для формування бюджету витрат на персонал // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №7 (157). – С. 350-357.

### Методичні засади обґрунтування напрямів соціального інвестування територіальних громад

*Розроблено механізм функціонування системи моніторингу стану та тенденцій розвитку соціального інвестування територіальних громад. Визначено принципи, на яких повинен ґрунтуватися розрахунок планових розмірів та структури соціальних інвестицій. Запропоновано послідовність процесу планування обсягів та структури соціальних інвестицій, які здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Виокремлено низку завдань, які необхідно послідовно вирішити у процесі стратегічного планування видатків місцевих бюджетів, що здійснюються у вигляді соціальних інвестицій у підтримання та розвиток соціальної сфери.*

**Ключові слова:** соціальне інвестування, моніторинг, методи бюджетного планування, планування, видатки місцевих бюджетів.

*The mechanism of the system of monitoring the status and trends of social investment communities is done. The principles on which the calculation of plan size and structure of social investment should be based are defined. The sequence of planning scope and structure of social investments undertaken by local budgets is offered. Author determined a number of tasks to be consistently resolved in the strategic planning of local expenditures that are made in the form of investment in social support and social development.*

**Keywords:** social investment, monitoring, budgeting methods, planning, national spending.

**Вступ.** Трансформаційні процеси, які відбуваються в економічній системі України, ідентифікували соціальне інвестування як найбільш потужний механізм реалізації програми заходів із соціального розвитку на рівні територіальної громади. Практика такого інвестування свідчить про те, що головним його джерелом на регіональному рівні виступають кошти місцевих бюджетів, тому управління процесом здійснення соціальних видатків бюджетів

територіальних громад являє собою ядро регіональної соціальної політики органів місцевого самоврядування.

Слід відзначити, що необхідною передумовою розроблення стратегічних напрямів та планів соціального інвестування на регіональному рівні є формування дієвої системи моніторингу сучасного стану соціального інвестування у регіоні. У науковій літературі цим питанням приділяється належна увага, зокрема у працях Л. Чернюк [1], І. Сагайдак, Є. Пономаренко, Г. Лопушняк та інших.

На теперішній час в Україні як на рівні окремих регіонів, так і держави у цілому існує певний механізм циркуляції та відстеження інформації про стан соціального інвестування, однак йому недостатньо властиві ознаки системності. Інакше кажучи, на теперішній час відсутні комплексні підходи до оброблення інформації про фактичні обсяги та потреби в соціальних інвестиціях, які б дозволяли формувати науково обґрунтовані програми здійснення соціального інвестування як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у розробленні механізму функціонування системи моніторингу стану та тенденцій розвитку соціального інвестування в регіоні.

**Результати.** Система моніторингу сучасного стану соціального інвестування у регіоні повинна задовольняти такі основні вимоги:

- вона повинна надавати оперативну, точну та повну інформацію про стан та тенденції розвитку соціального інвестування в регіоні усім зацікавленим у такій інформації особам (органам державної та місцевої влади, потенційним інвесторам, окремим громадянам тощо);
- повинна мати ієрархічну побудову, за якої інформація про стан та тенденції розвитку соціального інвестування у територіальних громадах та адміністративних одиницях нижчого рівня узагальнюються на наступному більш високому рівні адміністративного підпорядкування і так далі включно до загальнодержавного рівня;
- дана система повинна відслідковувати процеси соціального інвестування у межах достатньо великої кількості класифікаційних ознак, за якими групуються види соціальних інвестицій, насамперед, за джерелами цих інвестицій (державні інвестиції, інвестиції територіальних громад, інвестиції

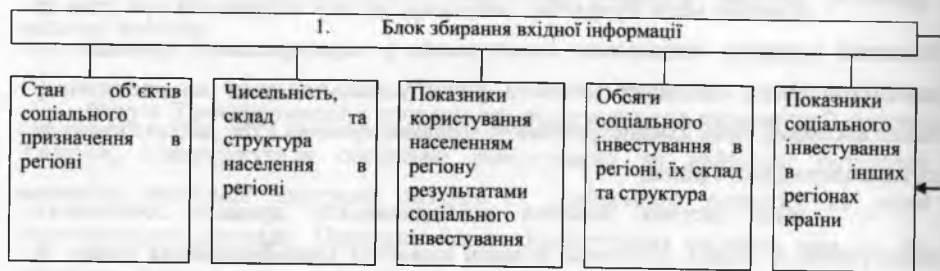
окремих юридичних та фізичних осіб тощо), за отримувачами результатів вкладання соціальних інвестицій (за групами населення за територіальною, віковою, професійною та іншими ознаками його диференціації), за напрямками інвестування тощо;

- система моніторингу повинна фіксувати не лише обсяги соціальних інвестицій, що вкладаються, але й оцінювати їх доцільність та результативність. Для цього, зокрема, необхідно, щоб ця система забезпечувала спостереження чи фактичним рівнем повноти задоволення потреб різних груп населення регіону у результатах соціального інвестування;

- дана система повинна будуватися на достатньо чітких алгоритмах її функціонування, зокрема способах збирання, оброблення та передавання інформації про стан та перспективи розвитку соціального інвестування у регіоні. Важливою складовою таких алгоритмів є сукупність аналітичних показників, за допомогою яких можна оцінити достатність, результативність, пропорційність, комплексність та інші властивості соціального інвестування;

- система моніторингу повинна виконувати не лише констатуючу та аналітичну функцію, але й надавати існуючим та потенційним інвесторам, які здійснюють (або планують здійснити) інвестиції у соціальну сферу, рекомендації (як тактичного, так і стратегічного характеру) щодо раціональних обсягів та структури соціальних інвестицій.

Враховуючи викладене вище, можна запропонувати загальний механізм функціонування системи моніторингу стану та тенденцій розвитку соціального інвестування в регіоні, відобразивши його у вигляді схеми, яку зображено на рис. 1.



1. Механізм функціонування системи моніторингу стану та тенденцій розвитку соціального інвестування в регіоні

Процес планування обсягів соціальних інвестицій базується на тих самих методичних засадах, як і планування будь-яких інших об'єктів та процесів. Аналізування робіт [1-4 та ін.] показало, що основними принципами, на яких повинна ґрунтуватися планова робота, зокрема стосовно розрахунку планових розмірів та структури соціальних інвестицій, є такі: обґрунтування цілей та результатів планування, системності, безперервності, гнучкості, збалансованості, конкретності, адекватності системи планування щодо об'єкта та умов його діяльності.

При цьому слід відзначити, що здійснення планування обсягів соціальних інвестицій може та повинно здійснюватися одночасно на різних рівнях, основними з яких є: рівень окремого підприємства, рівень територіальних громад (села, району, міста, області) та загальнодержавний рівень. Планування

соціальних інвестицій на різних рівнях їх використання може здійснюватися з допомогою різних методів, тобто способів розрахунку відповідних показників на певні періоди часу. У роботі [5] відмічається, що для розроблення планів використовуються такі основні методи: системного аналізу, балансовий, нормативний, економіко-математичний, програмно-цільовий. Х.В. Вілора у роботі [6] наводить дещо інший перелік методів планування бюджетних видатків, включаючи у нього нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий методи, метод оптимізації планових рішень, метод економіко-математичного моделювання, а також програмно-цільовий метод.

Практика планування бюджетних видатків доводить, що найбільш розповсюдженими методами такого планування з позиції логіки побудови відповідних планів є програмно-цільовий та ресурсний методи. За першим з них розробка планів соціального розвитку, зокрема планування обсягів соціальних інвестицій, здійснюється в такій послідовності – визначається мета планування, розробляється програма досягнення цілей, визначаються ресурси для здійснення програм. За ресурсного підходу до планування спочатку визначаються ресурси, а на підставі цих ресурсів встановлюється мета і потім розробляється програма використання цих ресурсів.

Враховуючи, що сучасні вимоги до використання бюджетних витрат передбачають врахування довгострокових результатів від їх виконання програмно-цільовий метод планування соціальних інвестицій на теперішній час набув значної популярності. Як зазначається у роботі [7], програмно-цільовий метод бюджетування складає основу теперішньої реформи місцевих фінансів. При цьому у [8] подається таке визначення програмно-цільового методу у бюджетному процесі: «...це система планування та управління доходами бюджету в середньотерміновій перспективі, спрямована на розроблення та виконання бюджетних програм та підпрограм, орієнтованих на досягнення певного результату».

Однак, можливості програмно-цільового методу планування соціальних інвестицій на регіональному рівні в сучасних умовах слід визнати обмеженими. Це зумовлено тим, що обсяги надходжень у місцеві бюджети є недостатніми для реалізації широкомасштабних програм соціального розвитку регіону. Тому встановлення завищених цілей без урахування фінансових можливостей не

досягнення призведе до неадекватності планових завдань з обсягів соціального інвестування.

У процесі розроблення планів соціального інвестування, що здійснюється на рахунок коштів місцевих бюджетів, слід враховувати не лише ресурсні (насамперед, фінансові) можливості, але й ступінь пріоритетності тих чи інших напрямів вкладення соціальних інвестицій. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на запропоновану у [9] послідовність середньострокового планування видаткової частини місцевого бюджету, яка включає такі етапи: оцінка реальних ресурсів, які може мати місцевий бюджет на наступний рік та середньострокову перспективу; розробка кількох варіантів середньострокового прогнозу ресурсів (базового, оптимістичного та песимістичного) і визначення варіанту прогнозу, який найбільше відповідає макроекономічній ситуації в країні; визначення пріоритетів у видатковій політиці органу місцевого самоврядування на середньострокову перспективу; проведення оцінки існуючих бюджетних програм з метою виявлення неефективних програм за допомогою аналізу витрат; здійснення оптимізації бюджетних програм шляхом оптимізації бюджетних установ та витрат на реалізацію цих програм; розподіл бюджетних ресурсів на дві частини: перша – на продовження реалізації існуючих бюджетних програм, друга – на нові бюджетні програми; формування бюджетних програм та визначення обсягів видатків за програмами на плановий період та на середньострокову перспективу. Проте, дана послідовність має той недолік, що оцінка ресурсних можливостей передує визначенню пріоритетів соціального інвестування.

Не дивлячись на важливу роль, яку відіграє програмно-цільовий метод у процесі планування соціальних інвестицій, не можна применшувати значення і інших методів такого планування, зокрема нормативного, що базується на системі норм витрачання соціальних інвестицій на досягнення тих чи інших результатів соціального інвестування, балансового, який передбачає розроблення спеціальних балансів надходження та витрачання інвестиційних ресурсів, та інших. Як слушно зауважує О.Ю. Ємельянов у роботі [10], здійснення науково обгрунтованого процесу планування інвестиційної діяльності потребує одночасного використання усіх основних його методів.

У зв'язку з викладеним вище можна запропонувати послідовність процесу планування обсягів та структури соціальних інвестицій, які здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів, що передбачає одночасне використання усіх основних методів планування (рис. 2). При цьому дана послідовність передбачає використання програмно-цільового методу планування двічі: спочатку на етапі встановлення цілей соціального інвестування щодо фінансування видатків, які слід вважати обов'язковими для здійснення, а потім – на етапі визначення пріоритетних напрямів соціального інвестування, що передбачається здійснити за рахунок коштів, які залишаться у розпорядженні місцевих органів влади після фінансування обов'язкових соціальних видатків.

Таким чином, одним з ключових питань планування обсягів соціальних інвестицій, що здійснюються за рахунок бюджетних коштів, є питання визначення пріоритетності тих чи інших видів видатків бюджетів. Можна цілком погодитись із висновками проведеного дослідження І.В. Сагайдак [2], згідно яких пріоритетним напрямом у сфері видатків місцевих бюджетів є соціальний. При цьому, автор зазначає необхідність зниження частки видатків на управління шляхом проведення змін у структурі його апарату, які б дали можливість скоротити витрати на управлінський персонал та спрямувати вивільнені кошти на розвиток інфраструктури та місцевий економічний розвиток.

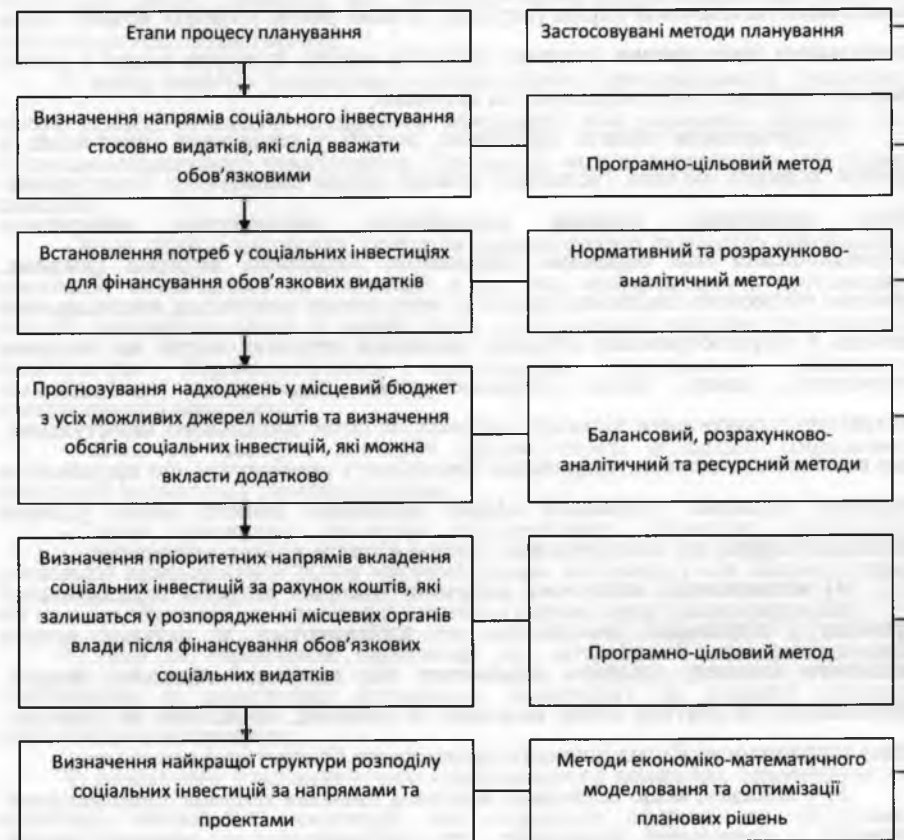


Рис. 2. Послідовність процесу планування обсягів та структури соціальних інвестицій, які здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів

Загалом, у процесі стратегічного планування видатків місцевих бюджетів, що здійснюються у вигляді соціальних інвестицій у підтримання та розвиток соціальної сфери, постає необхідність послідовного вирішення низки завдань, до яких, насамперед, належать такі:

1) прогнозування та планування сподіваних обсягів бюджетних надходжень та тієї їх частки, яка буде витрачена на соціальне інвестування, що потребує обчислення планових показників податкових та інших платежів, які формують місцевий бюджет територіальної громади;

2) попереднє оцінювання потреб місцевого бюджету у соціальних інвестиціях на плановий період (періоди), за яких рівень розвитку кожної сфери соціального інвестування (охорона здоров'я, освіта, культура тощо) у цьому періоді (періодах) буде не нижчим за поточний;

3) оптимізація обсягів сподіваних потреб у соціальних інвестиціях у розрізі кожного об'єкта (установи) кожної сфери соціального інвестування. Така оптимізація повинна передбачати: знаходження найкращого співвідношення між окремими складовими соціальних видатків (зокрема, шляхом часткового заміщення одного їх виду іншим: наприклад, впровадження заходів з енергозбереження викликає зниження поточних витрат на опалення приміщень, однак, часто супроводжується додатковими капітальними витратами); скорочення кількості окремих об'єктів соціального інвестування, що визнаються зайвими; скорочення чисельності працівників, що працюють в окремих установах соціальної сфери; реалізація зайвого майна установ соціальної сфери, що зменшуватиме поточні витрати на його утримання;

4) встановлення остаточної величини планової потреби територіальної громади у соціальних інвестиціях, що здійснюються за рахунок коштів місцевого бюджету (шляхом віднімання від величини планових потреб, обрахованих на другому етапі, можливої їх економії, обчисленої на третьому етапі запропонованої послідовності стратегічного бюджетного планування);

5) у випадку, якщо обчислена величина планової потреби територіальної громади у соціальних інвестиціях, що здійснюються за рахунок коштів місцевого бюджету, є меншою за планові надходження у нього (в частині, яка може бути витрачена у вигляді соціальних інвестицій), то додатковий плановий обсяг коштів повинен бути розподілений між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування з метою підвищення рівня розвитку відповідних сфер;

6) виокремлення критеріїв, за якими визначається пріоритетність розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування з метою підвищення рівня розвитку відповідних сфер. До таких критеріїв доцільно віднести такі: значущість відповідної сфери, сподіване зростання рівня розвитку відповідної сфери після вкладення у неї додаткових інвестицій, потрібні обсяги соціальних інвестицій у кожен сферу соціального інвестування, приріст обсягів надаваних послуг установами

відповідної сфери, тривалість часу, протягом якого будуть надаватися послуги установами відповідної сфери;

7) вибір способу розрахунку узагальнюючого критеріального показника пріоритетності розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування. При цьому можна виокремити три таких способів:

- коли один з часткових критеріїв пріоритетності розподілу соціальних інвестицій визначається як головний, а усі інші відіграватимуть другорядну роль (їх враховують лише за умови, якщо альтернативні напрями соціального інвестування характеризуються однаковими значеннями головного критеріального показника);

- коли усі часткові критеріїв пріоритетності розподілу соціальних інвестицій визнаються рівнозначущими;

- коли головному критерію пріоритетності розподілу соціальних інвестицій присвоюється більш високий рівень значущості ніж іншим, однак він не є домінуючим при прийнятті планових рішень щодо такого розподілу;

8) збір та оброблення інформації про потребу об'єктів соціального інвестування у додаткових соціальних інвестиціях за кожною сферою соціального інвестування;

9) розрахунок узагальнюючого критеріального показника пріоритетності розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування;

10) поступове включення у план розподілу бюджетних видатків потреб об'єктів соціального інвестування у додаткових соціальних інвестиціях у порядку зниження рівня їх пріоритетності до повного вичерпання ліміту таких інвестицій.

**Висновки.** Основними недоліками існуючого в Україні механізму соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів, є: відсутність дієвої системи моніторингу витрачання коштів місцевих бюджетів у здійснення соціального інвестування; недосконалість існуючих методів встановлення пріоритетності реалізації програм соціального інвестування; відсутність достатньо обґрунтованих та універсальних підходів



до розрахунку раціональних обсягів соціальних інвестицій у частині капітальних витрат.

Вирішення поставлених завдань дозволить вдосконалити механізм соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів, забезпечивши найкраще співвідношення між фінансовими можливостями бюджетів та потребами населення в отриманні соціальних послуг.

### Література

1. Чернюк Л.Г. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність в системі суспільного розвитку (методолого-організаційні аспекти) / Л.Г.Чернюк, П.В.Пепа // Вісник Чернігівського держ. ун-ту. – Вип. 1 (56). – 2012. – (Серія: економічні науки). – С.10-20.

2. Сагайдак І.В. Структура та напрями оптимізації видатків місцевих бюджетів в Україні / Електронне наукове видання “Ефективна економіка” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=952>

3. Пономаренко С.Б. Роль та місце інвестицій в економічних системах / С.Б. Пономаренко, К.В. Шиманська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. - Житомир: ЖДТУ, 2006. - Випуск 2(5) - С. 57-70

4. Лопушняк Г. Соціальна складова інвестиційної політики України / Г. Лопушняк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Lopushnjak.pdf>

5. Державне регулювання економіки // За ред. І. Михасюка. - Львів: "Українські технології", 1999. - 640 с.

6. Вілюра Х.Б. Стратегічне управління видатками місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій / Х.Б. Вілюра. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://libfor.com/index.php?newsid=1061>

7. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [Під заг. ред. І.Ф. Щербини]; ІБСЕД, Проект «зміцнення місцевої ініціативи», USAID. - К. - 2011, - 108с.

8. Місцеві фінанси / П.О. Омелянович, В.С. Левченко, О.В. Хістаєва, Д.В. Фірсов, О.О. Якубовська / М-во освіти і науки У-ни, Донец. нац. ун-т ек. і торгівлі ім. Т-Баран. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2011-252с.

9. Місцеве самоврядування в Україні: стан та перспективи розвитку. [аналітична доповідь/ керівник авторського колективу С. О. Біла]; Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2009.

10. Ємельянов О.Ю. Планування та регулювання інвестиційної діяльності підприємств: дисертація на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.02.03 / О.Ю. Ємельянов. – Львів, 2001. – 185 с.

<i>Моделювання економіки</i>		
<i>Никифорчин І.В.</i>	Моделювання оновлення способу виробництва малого інноваційного підприємства	3
<i>Кондрат О.Б.</i>	Особливості підходів до аналізу господарства у вітчизняній економічній думці кін. ХІХ – поч. ХХ стт. П.Б.Струве, О.Д. Білімович, М.І.Туган-Барановський	10
<i>Іванюк У.В.</i>	Управління стратегічними змінами у туризмі	22
<i>Ремізова І.А.</i>	Методологія фінансового програмування: сутність, моделі та світовий досвід	31
<i>Ядуха С.Й.</i>	Інвестиційно-екологічна стратегія як інноваційний продукт регіональної економіки	38
<i>Тищенко О.П.</i>	Модернізація державного управління регіональним розвитком у контексті європейської інтеграції України	47
<i>Дмитришин Л.І.</i>	Моделювання взаємозв'язку нерівномірності розподілу доходів населення з життєвим рівнем та рівнем бідності	59
<i>Кацедан А.В.</i>	Формування маркетингової стратегії енергетичної компанії в умовах конкурентних відносин	71
<i>Русин Р.С.</i>	Моделювання внутрішньосистемної економіки підприємства	84
<i>Економіка підприємств</i>		
<i>Василишин Н.Є.</i>	Дослідження взаємозв'язку і взаємовпливу понять «підприємницьке середовище» та підприємницький клімат»	92
<i>Воскресенська О.Є.</i>	Системний підхід у стратегічному маркетинговому управлінні підприємством	99
<i>Жук М.О., Здрок В.В.</i>	Дослідження динаміки споживчих видатків домогосподарств України	105

<i>Валькова Н.В.</i>	Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію	119
<i>Абесінова О.К., Турчин О.І.</i>	Аналіз інноваційного кадрового потенціалу підприємства	129
<i>Смоктій К.В., Федчишина В.Д.</i>	Класифікація типів порушень договірної діяльності підприємства.	139
<i>Бочкарева Е.І.</i>	Інструментальні засоби побудови та реалізації системи управління податковими накладними бюджетних організацій	146
<i>Чаговець Л. О.</i>	Методичні підходи до оцінювання економічних результатів на підприємствах малого бізнесу	156
<i>Тищенко А.Н., Доровський А.В.</i>	Управління безпекою в системі матеріальних потоків підприємства	165
<i>Іванов Ю.Б., Мироненко І.І.</i>	Лікарський засіб як ключовий елемент фармацевтичного ринку	173
<i>Івашко О.А.</i>	Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства з використанням інформаційних технологій	189
<i>Проноза П.В., Полякова О.Ю.</i>	Інструментарій податкового планування та процеси ухилення від сплати податків в контексті діючої практики функціонування офшорних юрисдикцій	204
<i>Лелюк О.В.</i>	Аналіз взаємозв'язків патологічних кризових процесів в реальному секторі економіки України	219
	Теорія та практика оцінки енергетичної безпеки країни	239

*Менеджмент, маркетинг і регіональна економіка*

<i>Лопушняк Г.С.,</i>	Концептуальні засади реформування	261
<i>Ливдар М.В.</i>	бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів	
<i>Плахотнік О.О.</i>	Стратегія аутсорсингового управління логістичними бізнес –процесами в соціально-економічних системах мережевої економіки	274
<i>Гарафонова О.І.</i>	Формування конкурентного потенціалу підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності та реалізації його конкурентних переваг	283
<i>Єфремова А.О.</i>	Оцінка елементів потенціалу виноробного підприємства	289
<i>Зайцева О.І.</i>	Використання концепції стратегічної гнучкості при формуванні організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах ринкової самоорганізації	295
<i>Рибінцев В.О.</i>	Оцінка ефективності використання потенціалу виноробних підприємств Криму	303
<i>Щербина А.М.</i>	Особливості управління персоналом на туристичних підприємствах	310
<i>Мостенець С.В.</i>	Витрати та ресурси домогосподарств : регіональний аспект	317
<i>Кейван О.І.</i>	Оцінка ефективності функціонування туристичного підприємства	331
<i>Бойко М.М.</i>	Управління формуванням індивідуального та корпоративного капіталу організації.	343
<i>Лотоцька М.Р.</i>	Прогнозування комерційного обсягу ринку	359
<i>Красноносова О. М.</i>	Генезис теорій соціально-економічної системи	368

<i>Крупа О. М.</i>	Визначення місця нафтогазової галузі у системі паливно-енергетичної безпеки України	380
<i>Оксененко С.П.</i>	Роль і значення регіонального управління в трансформаційній економіці	389
<i>Перезовова І. В.</i>	Застосування економічної експертизи як процесу реалізації контрольної дії для підтримки прийняття управлінського рішення	396
<i>Сергеев О. П.</i>	Формування системи показників для оцінювання ефективності функціонування газотранспортних підприємств	403
<i>Бутко М. П.</i>	Актуалізація застосування системи контролінгу в управлінні інтегрованими агроформуваннями	413
<i>Колос І.В.</i>	Управління вищим навчальним закладом на засадах ощадливості	418
<i>Омаров Шахін</i> <i>Анвер Огли</i> <i>Волощук І.А.</i>	Теоретико-методичні засади оцінки сталого розвитку регіонів країни	429
<i>Гончар О.І.</i>	Перспективи інтеграції України на рівні її регіонів в світовий економічний простір	444
<i>Кравчук Р.С.</i>	Інформаційні ресурси у забезпеченні конкурентоспроможності потенціалу туристичного підприємства	455
<i>Квасній З.В.</i>	Механізм взаємодії підприємств в ланцюгу постачання	466
<i>Камінська І.Б.</i>	Механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіонах	473
<i>Яневич Н.Я.</i>	Моделювання оцінки ефективності управління витратами на працівників на підприємствах нафтогазового комплекс	490
	Методичні засади обгрутування напрямів соціального інвестування територіальних громад	500

90,00  
35

ИБ ПНУС



799016