

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський університет  
економіки і менеджменту*

*Вісник  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту*

*Науковий журнал*

*СЕРІЯ  
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ*

*Заснований у серпні 2007 року*

*№ 1 (9), 2011*

Черкаси 2011



ВІСНИК  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту

Серія: економіка і менеджмент

**1 (9), 2011**

Науковий журнал

*Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук  
(бюлетень ВАК України № 12, 2010 р.)*

---

---

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

**Почесний редактор** **Аблязов Р. А.**, д. т. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, президент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

**Головний редактор** д. е. н. Козловський В. В.

**Заступник головного редактора** к. е. н. Дмитрук Б. П.

**Редакційна колегія:** д. е. н. Войтоловський М. В.; докт. наук з держ. упр. Гаман П. І.; к. т. н. Казарінова Н. Л.; д. е. н. Кисель Р.; д. е. н. Медведєв В. Ф.; докт. наук з держ. упр. Молодцов О. В.; д. е. н. Садеков А. А.; д. е. н. Столяров В. Ф.; д. т. н. Ус М. Ф.; д. е. н. Чаплигін В. Г.

**Відповідальний секретар** Дьячук І. В.

---

---

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.



## ЗМІСТ

Колонка редактора .....	4
<b>НОВА ЕКОНОМІКА</b>	
<i>Воротина Л. І.</i> Теоретико-методологічне обґрунтування управління економічною безпекою підприємства .....	6
<i>Базалійська Н. П.</i> Контролінг трудової поведінки в системі управління персоналом підприємства .....	17
<i>Луценко Н. О.</i> Вплив демографічного фактора на відтворення трудового потенціалу в умовах сталого розвитку .....	25
<i>Москаленко Н. В.</i> Вплив тіньової економіки на економічну безпеку країни .....	32
<i>Ткаченко С. Л.</i> Епистемологічне сообщество и валютная интеграция в Европе ..	38
<i>Плахотнікова М. В.</i> Структурні зміни в економіці та зайнятості: стан і перспективи їх розвитку .....	54
<b>ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</b>	
<i>Аблязов Д. Е.</i> Організаційно-економічні принципи створення технопарку у Черкаському регіоні .....	67
<i>Гаман П. І.</i> Інвестиційний процес і його складові елементи в національній економіці .....	75
<i>Деменіна О. М.</i> Процес прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу підприємства .....	83
<i>Лабурцева О. І.</i> Методичні аспекти вибору маркетингових стратегій підприємств ...	93
<i>Рибалко Л. П.</i> Аналіз ринку сировинної бази та щелевної продукції .....	100
<i>Ревуцька Т. В.</i> Аналіз формування трансакційних витрат транспортно-експедиційної компанії .....	109
<i>Светлова Н. М., Телевна Ю. О.</i> Особливості обліку сировинних відходів виробництва .....	115
<i>Субочев О. В.</i> Методи оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств .....	124
<i>Ус Г. О.</i> Управління знаннями в корпоративних інтелектуальних системах з урахуванням індивідуальних переваг персоналу .....	132
<b>ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
<i>Котляров Л. Д.</i> Развитие разных категорий хозяйств в аграрном секторе Украины .	139
<i>Десятніков І. В., Десятніков О. В.</i> Використання об'єктів традиційного млинарства у системі туристичних маршрутів Черкащини .....	146
<i>Сушко З. М., Бобир Ж. М.</i> Комунікативно-когнітивний підхід при вивченні іноземної мови майбутніми менеджерами .....	153
<i>Антонова І. В.</i> Сучасний стан розвитку молочної промисловості .....	161
<i>Сушко Н. В.</i> Проблеми та перспективи функціонування готельного господарства Черкаської області в сучасних умовах .....	168
<i>Щербань В. М.</i> Маркетингові ризики інноваційної діяльності і методи їх урахування .....	174
<i>Бочарова Ю. Г.</i> Макрорівень конкурентоспроможності: проблеми коректного аналізу .....	183
<i>Островська М. С.</i> Аналіз процесу формування холдингових структур .....	191
<i>Дьячук І. В.</i> Дослідження використання засобів маркетингових комунікацій торговельними підприємствами при просуванні продукції виноробних підприємств .....	199
<i>Меджибовська Н. С.</i> Логістика й управління ланцюгами поставок: спільність і відмінність концепцій .....	208
<i>Кулик А. Б.</i> Застосування операційного числення для дослідження взаємодії малих підприємств в агропромисловому комплексі .....	217
<i>Кузнецова Н. В.</i> Конкурентоспроможність Черкащини: оцінка конкурентних позицій та визначення домінант інноваційного розвитку регіону .....	225



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

*Шановні колеги, друзі!*

Проблема підготовки висококваліфікованих менеджерів для українських суб'єктів господарювання, що прагнуть на рівних конкурувати як на пострадянському економічному просторі, так і на мегаринку, пов'язана з тим, що накопичення досвіду ведення міжнародного бізнесу потребує багатьох років. В умовах VI устрою мегаекономіки завдання навчання менеджера вимагає його вирішення на основі серйозної теоретичної підготовки в наукових школах, адекватних інформаційному устрою мегаекономіки. Саме тому університетська освіта так високо цінується у роботодавців та її значення особливо зростає на початку XXI століття. І не дивно, що традиції української радянської системи вищої освіти, яка ніколи не страждала тим, що проявляється у багатьох країнах, передусім Західної Європи і Північної Америки, – прагматизмом, знаходять підтвердження в насиченості навчальних програм. Таких програм, що розвивають концептуальне мислення та, як свідчить досвід, повністю відповідають новій, креативній економіці XXI століття.

Докорінна зміна соціально-економічної системи України тепер відбувається в умовах тотальної глобалізації, яка є всесвітнім та історичним процесом, що охоплює усю життєдіяльність земної цивілізації, де глобалізація бізнесу виступає лише одним, хоча, безумовно, найпотужнішим її чинником. Особлива складність такого об'єкта дослідження, як середовище глобалізації бізнесу, в ролі якого виступає система освіти (передусім підготовки висококваліфікованих кадрів) вимагає формування та використання теоретичних положень, що пояснюють суть, основні напрями та умови формування трендів глобалізації, пов'язаних з ними наукових шкіл.

Рубрики журналу «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» сформовані за напрямами наукових шкіл для реалізації одного з головних завдань наукового журналу – виконання інтердисциплінарних досліджень наукових шкіл, що спираються на перевірені часом напрями в економічній теорії, та на інноваційні теоретичні концепції різних наукових шкіл.

Своєчасність розгляду на сторінках журналу актуальних завдань з розвитку наукових економічних шкіл, на наш погляд, підтверджується тим, що по-своєму розкриває багато питань сучасного економічного розвитку реального сектора економіки України і підвищення його конкурентних позицій на мегаринку. У журналі наукові економічні школи досить успішно представляють сьогодні предмети своїх наукових досліджень, але в основному сфокусовані на вирішенні наукових завдань, обумовлених розвитком процесу глобалізації та виникненням нових глобальних викликів національним економікам. Завдання нашого видання полягає в тому, щоб критично відібрати придатні для обґрунтування і визначення концепції наукових економічних шкіл, логічно пов'язані концепції глобалізації мегаекономіки, креативного підходу, маркетингу і менеджменту, теорії інформації і комунікацій, а також теорії трансформації ринків. Потенційна можливість вирішення завдання розвитку реального сектора економіки України нами виявлена при



розгляді теорій наукових економічних шкіл і визначенні основної і початкової категорії – креативного менеджменту. Оскільки креативний менеджмент є найбільш адекватною категорією інформаційного устрою мегаекономіки і реалізується в усіх формах прояву господарського життя, саме він був покладений в основу побудови *української малої відкритої керованої соціально-орієнтованої моделі євразійського типу*, практичне призначення якої полягає в кращому розумінні просторового розвитку економіки України в сучасних умовах в цілому, і зокрема, для оптимізації організації і вирішення прикладних завдань економічного розвитку Черкаського регіону.

Загальний фон, на якому формується українська мала відкрита керована соціально-орієнтована модель євразійського типу, характеризує рубрика наукових напрямів, що відображає формування і розвиток «*нової економіки*», де представлені статті описують різні економічні школи, які відповідають характерним особливостям сучасного VI інформаційного устрою поліцентричної структури мегаекономіки і євразійських країн.

Рубрика «*економіка і організація інноваційного менеджменту*» присвячена аналізу рушійних і протидіючих сил процесу глобалізації, а також впливу цього процесу на реальний сектор національної економіки України, інших пострадянських держав. Рубрика креативної освіти ґрунтується на концепції забезпечення освітніми послугами суспільство в умовах швидкоплинної зміни критеріїв та вимог, перманентного «*інформаційного вибуху*», неперервної освіти.

Відповідно до розвитку технологічної бази сучасного бізнесу, все більшу роль відіграє саме освіта, яка набуває особливої актуальності, в сучасних умовах трансформуючись в креативну освіту, предмет якої невід'ємний від проблем глобалізації. Зрозуміло, що при функціональному зіткненні представників різних національних культур найчастіше виникають комунікативні проблеми розвитку бізнесу, діапазон яких – від ступеню володіння прийнятими сторонами сучасної мови бізнес-комунікацій до розуміння (прийняття) теоретичних концепцій нової економіки в різних станах.

Формування нового інформаційного устрою мегаекономіки обумовлює докорінне інноваційно-технологічне переозброєння реального сектора економіки України, без якого в XXI столітті неможливо забезпечити досягнення конкурентних переваг суб'єктів господарювання України. Для цього в Україні є необхідні передумови, засновані на національних наукових школах.

В той же час формування креативної економіки – це не процес, що розвивається виключно за рахунок зусиль держави.

Істотним інструментом реалізації активної науково-технічної і структурної модернізації є креативні школи менеджменту Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, що забезпечують різке кількісне і якісне відтворення людського капіталу в економіці.

***З повагою та впевненістю у плідній співпраці -***  
*Почесний редактор журналу «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту»*  
*д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України*  
*Р. А. Аблязов*



## НОВА ЕКОНОМІКА

---

*Воротіна Л. І.,  
д. е. н., професор,  
дійсний член АЕН України*

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

*Запропоновано вирішення наукового завдання щодо визначення та наукового обґрунтування тенденцій, пріоритетних напрямів і перспектив формування управління економічною безпекою підприємства в сучасному ринковому середовищі; концептуально обґрунтовано теоретичні та прикладні основи формування та розвитку економічної безпеки підприємства як об'єкту управлінських взаємовідносин.*

***Ключові слова:** підприємство, економічна безпека підприємницької діяльності, економічна злочинність, самоорганізація, інститути управління, стратегічне управління, експертна оцінка економічної безпеки.*

#### **ВСТУП**

Економічна безпека діяльності підприємства - один із актуальних напрямів досліджень економічної науки та практики управління підприємствами.

Зростання інтересу до економічної безпеки суб'єктів підприємництва з боку вчених і практиків-управлінців, політиків, підприємців пов'язаний з визнанням домінуючої ролі економіки в забезпеченні внутрішньої та зовнішньої безпеки суб'єктів господарювання. Це обумовлює необхідність розробки теорії розвитку мікроекономічного середовища господарюючих суб'єктів на основі ефективної макроекономічної стратегії та політики, що стимулюють економічне зростання.

У загальній системі економічної безпеки економічна безпека підприємства є однією з найменш досліджених складових. Проте, саме на рівні первинної ланки економіки, підприємстві, закладаються конкурентні переваги. Об'єднання підприємств у розвинених ринкових економіках є найважливішими і впливовими організаціями, що захищають економічні інтереси національних виробників і активно впливають на стратегію управління економічною безпекою підприємств в цілому, та підприємництва зокрема.

В умовах сучасних кризових явищ і радикальних трансформацій економічних і політичних інститутів змінюються механізми та функції економічного управління. Водночас підприємства та підприємництво проходять етапи самоідентифікації, самоорганізації, інституціоналізації, формування систем захисту своїх інтересів, у тому числі через інститут економічної безпеки.



За таких умов виникає, з одного боку, необхідність загальної підтримки підприємств, з іншого боку – зацікавленість підприємств в інститутах економічної безпеки. У такий спосіб формується економічна безпека підприємств і підприємництва.

Економічна безпека є самонастроювальним інститутом, одночасно й економічним, і політичним, убудованим у ринкову систему господарювання, що виконує не тільки функції забезпечення ефективної роботи його підсистем і підрозділів, формування та підтримку довгострокової конкурентоздатності підприємств на ринку, але і функції захисту своїх економічних інтересів у тих випадках, коли економіка функціонує неефективно.

Відсутність системних наукових розробок управління економічною безпекою підприємства та потреби захисту практичної діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринкових ризиків і економічної кризи обумовлюють необхідність наукових досліджень організаційних механізмів управління економічною безпекою підприємництва, що стало **метою** підготовки результатів дослідження до публікації.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

У відповідності до мети було поставлені наступні *завдання*: уточнити зміст поняття «економічна безпека підприємства» та теоретично обґрунтувати введення його в систему понять управління підприємствами; визначити інституційні передумови формування економічної безпеки суб'єктів підприємництва в ринковій системі господарювання; зміст інституту економічної безпеки підприємництва, його функції, завдання, методи та механізми регулювання; установити закономірності інституціональних і структурних змін, що відбуваються в економіці України та стимулюють самоорганізацію підприємництва як особливої групи інтересів, що впливають на загальну економічну безпеку підприємств.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Концепція національної безпеки своїми коренями іде до ідей епохи Освіти і Великої Французької революції. Незважаючи на те, що ідея безпеки знаходилася в центрі європейської політичної думки, починаючи з 17 століття, вона змінювалася, проте, розуміння змісту безпеки полягало в уявленні про стан або мету, що конституює взаємини між індивідами і державами або суспільствами.

У науковій думці таке розуміння національної безпеки, що одержало назву «класичної школи», бере початок у роботах Томаса Гоббса «Левіафан» і Н. Макіавеллі «Государ».

Концепція національної безпеки будь-якої країни містить систему захисту від зовнішніх і внутрішніх погроз. Не заперечуючи важливості й актуальності концепції зовнішньої національної безпеки для сучасної України, дослідження акцентують увагу на внутрішніх проблемах безпеки, що викликано високою залежністю економічної стабільності та захищеності країни з ефективністю функціонування економічних і



політичних інститутів держави.

У зв'язку зі зростаючою важливістю економічного потенціалу країни в забезпеченні внутрішньої і зовнішньої безпеки держави, росте необхідність самої серйозної уваги до проблеми обґрунтування і реалізації ефективної національної стратегії розвитку у відповідності до інтересів первинної ланки національної економіки, тобто підприємства, та підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів.

Поняття «економічна безпека» є відносно новим у понятійному апараті сучасної економічної та управлінської науки. Як і сам предмет управління, «економічна безпека» вбирає в себе досягнення досліджень представників багатьох суспільних наук, у тому числі філософії, економічної теорії, політології, державного управління, регіонального управління, управління підприємством і тісно пов'язаної з категоріями економічної незалежності, стабільності, економічного росту, конкурентоздатності.

Варто відзначити, що авторське бачення про економічну безпеку категорично відкидає трактування цього поняття як перелік простих перерахованих вище компонентів. На думку автора, такий підхід є занадто спрощеним, оскільки не пояснює взаємозв'язку інституту економічної безпеки з іншими економічними інститутами, а також не дає чіткої дефініції стану економічної безпеки/небезпеки стосовно до якого-небудь об'єкта, зокрема підприємства чи підприємницької структури.

На відміну від існуючих підходів до визначення місця і ролі економічної безпеки в системі управління, досліджуючи тільки функції виявлення, запобігання, захисту та покарання за здійснення злочинів, пропонується розширити розуміння функціональної сфери інституту економічної безпеки, включивши до її складової захист власності, створення надійних умов і гарантій для діяльності господарюючих суб'єктів, їх здатності до саморозвитку та самоорганізації.

У функції інституту економічної безпеки як інституту управління, повинно входити як формування норм економічної стратегії та механізму управління діяльністю суб'єктів підприємництва, так і реформування цих норм і механізмів у випадку втрати їхньої адекватності в ризикових і кризових ситуаціях економічного розвитку.

Досвід економічно розвинених країн показує, що в дієздатності інституту економічної безпеки зацікавлені як держава, так і підприємство. Держава в соціально-орієнтованій ринковій економіці має функції, більшість яких націлена на забезпечення ефективного здійснення діяльності підприємств; водночас, з боку підприємців існує така ж глибока зацікавленість у своїй економічній безпеці, оскільки держава формує «правила гри» та погоджує інтереси економічних агентів на основі реалізації принципів справедливості й ефективності.

Оскільки підприємством є суб'єкт, що являє собою певну економічну систему, характеризується виробничо-технічною, економічною та організаційною єдністю, то у вартісному вираженні





може бути оцінений як сукупність його матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Відповідно, найбільш повноцінним та прийнятним визначенням суті його економічної безпеки є такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Відповідно головною метою реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування, а завданнями такої роботи є: досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів; запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища; зміцнення фінансової стійкості і платоспроможності; охорона комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу.

Згідно з Господарським Кодексом України підприємництвом є самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, здійснювана суб'єктами господарювання (підприємствами) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Підприємницька діяльність характеризується такими ознаками: обов'язково ринкова діяльність; процес, спрямований на систематичне отримання прибутку; обов'язково законна діяльність. Окрім того, підприємництво характеризують як економічний ресурс підприємця з чотирма взаємопов'язаними функціями: поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товарів і послуг; самостійне ухвалення рішень у процесі підприємницької діяльності; новаторська функція та ризиковий характер діяльності.

Класик економічної думки Й. Шумпетер визначає такі риси підприємницької діяльності: реформування суспільного виробництва через використання нових ідей, винаходів або знаходження нових джерел сировини і енергії, ринків збуту та реалізації продукції.

З наведеного можна зробити висновок, що категорія економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності є частиною поняття економічної безпеки підприємництва як сектора економіки. Вона відображає рівень захищеності і безпечності ведення підприємством новаторської господарської діяльності на відповідному ринку, пов'язаної із залученням ресурсів та ризиком, що є закономірною ознакою підприємництва. Відповідно економічна безпека підприємницької діяльності стосується лише окремої діяльності підприємства, але разом з тим зрозуміло, що серед її загроз є втрата майна і ресурсів, які підприємство залучає до ведення цієї діяльності.

Наслідком узагальнення наведених міркувань є висновок про те, що економічна безпека підприємства є швидше «статичне» поняття



(стосується існуючого стану матеріальних і нематеріальних ресурсів суб'єкта господарювання, їх фізичного захисту та ефективності використання), а економічна безпека суб'єктів підприємницької діяльності відображає рівень захищеності економічних інтересів підприємства в процесі здійснення ним цієї діяльності. Разом з тим, оскільки підприємницька діяльність є, як правило, невід'ємним напрямом діяльності підприємства, то її економічну безпеку необхідно розцінювати як невід'ємний внутрішній складник економічної безпеки первинної ланки економіки. Проте категорія «економічна безпека підприємства» є ширшою і відображає збереженість таких складників як майно підприємства, його потенціал, конкурентоспроможність тощо.

Разом з тим економічну безпеку підприємництва (як сектора економіки) необхідно розглядати як ще ширшу (порівняно з економічною безпекою підприємства та підприємницької діяльності) економічну категорію, яка «увібрала» в себе попередні дві й базується на індикаторах рівня економічної безпеки на макрорівні ієрархії управління та показниках функціонування підприємства – суб'єкта підприємницької діяльності (як їх сукупності). Зазначені взаємообумовленість та рівень цих понять наведені на рис. 1.

Значним теоретичним досягненням у цьому напрямі є узагальнення суті поняття «економічна безпека підприємництва», яке характеризує його як стан системи регулювання, а також рівень розвитку підприємництва, за якого дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів окремо взятих суб'єктів підприємницької діяльності та підприємництва загалом від внутрішніх і зовнішніх загроз.

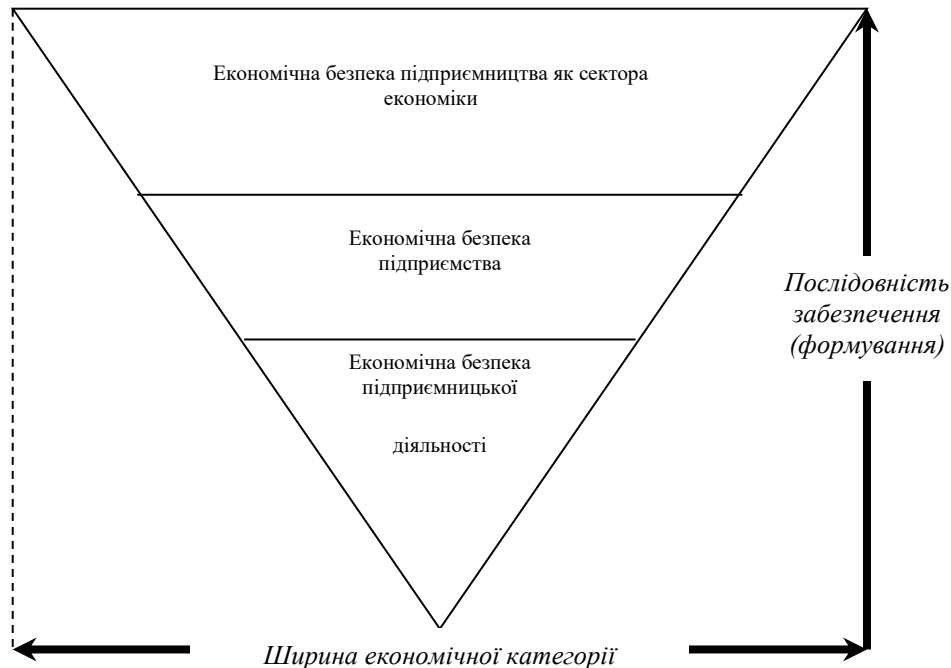


Рис. 1. Взаємообумовленість та рівень понять економічної безпеки підприємницької діяльності, підприємства та підприємництва як сектора економіки



Рівень економічної безпеки підприємництва не можна оцінити певним статичним показником, оскільки він містить, як мінімум, три компоненти: 1) існуючий рівень економічної незалежності підприємств (щодо ресурсного забезпечення виробничо-господарської та фінансової діяльності, формування необхідної матеріально-технічної бази тощо); 2) ефективність функціонування; 3) здатність до подальшого розвитку (збільшення обсягів та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, формування раціональної територіально-галузевої структури підприємництва; підвищення рівня конкурентоспроможності тощо).

Питання безпеки пов'язане зі створенням механізму захисту її об'єкта від загроз щодо його цілісності в процесі функціонування, враховуючи прогнозування та здійснення заходів з відхилення існуючих і потенційних загроз. Тому об'єктивно доцільним у контексті вивчення поняття економічної безпеки підприємництва проводити діагностику та класифікацію його загроз. Насамперед загрози економічній безпеці підприємництва варто поділяти на внутрішні та зовнішні за джерелом виникнення небезпеки.

Досліджуючи три типи моделей економічної безпеки – неокорпоративну модель економічної безпеки, корпоративну модель економічної безпеки та олігархічну модель – робимо висновок, що мета системи економічної безпеки – регламентованими методами і засобами захищати та забезпечувати економічний порядок. Під економічним порядком розуміється організаційна структура економічних інститутів і відносин. Економічний порядок знаходить висвітлення в конституції, законах, програмах і економічній політиці щодо суб'єктів господарювання. Система економічної безпеки покликана вирішувати наступні кардинальні для підприємства задачі: формування та забезпечення ефективного функціонування економіки; здійснення цілеспрямованої координації усіх видів економічної діяльності; захист принципу економічної та соціальної справедливості; оптимізація структури форм власності; формування прошарку ефективних власників і стратегічних інвесторів; проведення податкової реформи та здійснення інших ринкових перетворень.

Дослідження передумов інституційних змін, що відбуваються в Україні, доводять, що наприкінці 90-х – початку XXI століття в українській економіці і громадському житті, діяльності підприємств і підприємницьких структур, сформувалися схожі умови, що приводять до виникнення інституційних конфліктів, інституційної деформації. Це обумовлює особливу актуальність для української науки та практики управління досвіду реформ економічних і політичних інститутів, проведених у країнах Західної Європи і США.

Самостійні господарюючі суб'єкти сформувалися у всіх країнах у той самий історичний період часу. Це свідчить про існування загального механізму утворення й еволюції інститутів управління, що впливають на самоорганізацію й економічну безпеку підприємств, підприємництво, функціонування соціуму й економіки. В Україні



збереглося й посилюється запізнювання в часі еволюційного розвитку інститутів. Це пов'язано з тим, що Україна довгий час була частиною адміністративно-командної системи колишнього СРСР і в подальші роки піддалася пострадянському хаотичному реформуванню. Внаслідок цього реформи управління підприємницького сектора зіштовхуються з наступними викликами: необхідністю реформування пострадянської інституціональної системи, норм економічного та соціального поведіння суб'єктів господарювання; заміною індустріальної парадигми постіндустріальною, що спонукає підприємства знаходити важелі входження в нове соціально-економічне середовище; стрімкою глобалізацією ринків, одночасно регіоналізацією і фрагментацією економічного простору; входження України в єдиний економічний простір викликало внутрішні імпульси до змін безпосередньо в діяльності підприємств.

Успішно інтегрувати у світовий ринок можна тільки стимулюючи внутрішню господарську енергію, активізуючи підприємницьку ініціативу. На жаль, на сьогоднішній момент в Україні підприємництво як інститут є слабким, а інституціональний статус його невизначеним. Таке положення автоматично обумовлює слабкі інституційні позиції підприємництва, низькі можливості захищати свої інтереси, формувати сприятливе економічне середовище своєї діяльності.

У першу чергу, повинно бути вирішене фундаментальне питання економічної свободи господарюючих суб'єктів, формування гнучкого динамічного механізму, здатного адекватно задовольняти швидко мінливі потреби забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва. Інституційні зміни мають забезпечити «правила гри», за якими ресурси та зусилля повинні бути сконцентровані в «стержневих» видах діяльності підприємств, тобто у виробництві стратегічних факторів економічного росту, соціального прогресу і конкурентоздатності підприємств у національній та світовій економіці. При цьому упор повинен бути зроблений на узгодження інтересів в системі забезпечення економічної безпеки підприємництва та оптимізацію системи соціальних гарантій діяльності підприємств.

Зазначимо, що для структурної перебудови економіки велике значення має самоорганізація життєздатних суб'єктів підприємництва. Підприємства, найбільш здатні до самоорганізації, «задають тон» майбутньому економічному розвитку системи ринкових відносин й ініціюють побудову ефективної системи економічної безпеки. Слід оцінювати самоорганізацію підприємництва за допомогою сукупності якісних і кількісних показників. Самоорганізація бізнесу описується кількісними показниками активності господарюючих суб'єктів у розробці бізнес-інновацій, технічних і технологічних інновацій, показниками інвестиційної активності. Зростаюча динаміка цих показників свідчить про зростаючу самоорганізацію підприємництва. Позитивною рисою зростаючої самоорганізації підприємництва є зміцнення економічної безпеки підприємництва.

Самоорганізація підприємництва відбувається на тлі росту



тіньового сектора економіки, росту та диверсифікованості економічних злочинів. Самоорганізація підприємництва виступає оптимальною поведінковою моделлю балансування між легальною і нелегальною складовими господарської практики. Реалізація подібної поведінкової моделі значною частиною призводить до наступних інституціональних змін у поведінкових нормах підприємництва: росту частки населення, що займається тіньовим підприємництвом; тіньова зайнятість займає якісно іншу нішу в загальній зайнятості. На думку автора, ця система конфліктів інтересів в значній мірі нівелюється інституційними супроводженнями самоорганізації підприємництва.

Проведені нами дослідження дозволяють виділити основні фактори, завдяки яким досягається складний процес самоорганізації підприємництва. Для цієї мети були проведені опитування у фокус-групах 32-х підприємців малого і середнього бізнесу. Аналіз фокус-груп показав, що ділові мережі підприємців формуються на основі взаємин, що виникають як результат особистих взаємин на ґрунті спільного навчання або служби в армії; зв'язків, що виникають у наукових співтовариствах або організаціях; зв'язків, обумовлених географічною близькістю; виникненням галузевих і регіональних асоціацій; загальних норм поведінки, таких, як віра в тривалі і міцні взаємини. Названі фактори є інституційними проявами неформальних норм поведінки, що поряд з факторами формальних норм і правил забезпечують інституційне середовище функціонування підприємств.

*Експертна система оцінки економічної безпеки як засіб стратегічного управління підприємством* виявила тенденції становлення та розвитку системи оцінки економічної безпеки як засобу стратегічного управління; визначило її концептуальну базу та шляхи її формування. Це дало можливість розробити модель експертної системи оцінки економічної безпеки діяльності сучасних підприємств (див. рис. 2).

Поняття «економічна безпека підприємства» міцно впровадилося в теорію та практику управління на всіх рівнях, однак проблема оцінки стану економічної безпеки дотепер залишається невирішеною. Рішення цієї проблеми, тобто розробка аналітичного підходу до оцінки стану економічної безпеки підприємства, що міг би бути впроваджений у практику і приносити суспільно значимі результати, становить значний інтерес для практичної діяльності управлінців.



*Рис. 2. Модель експертної системи оцінки економічної безпеки діяльності підприємства*

Включення задач по дослідженню сфер діяльності підприємств і підприємництва в експертну систему створює певні труднощі методичного характеру, що полягають у відсутності методик проведення емпіричних досліджень на основі методів кейс-стаді (ситуаційного аналізу), відсутності досвіду з'єднання результатів різнопланових (соціологічних, ситуаційних, статистичних) досліджень у практично значимі висновки і рекомендації. Істотною є також проблема відсутності достатньої кількості кваліфікованих експертів, здатних використовувати сучасні методи та техніку дослідження, а також відсутності розроблених способів щодо організації ефективних комунікацій і взаємодію в рамках команди експертів. І, нарешті, немає прецедентів створення подібних експертних систем і проведення подібних досліджень на рівні підприємства.

Основна ідея експертної системи полягає в одержанні об'єктивної і різнобічної інформації, достатньої для кваліфікованої оцінки рівня погодженості або непогодженості економічних інтересів підприємств й оцінки процедури прийняття управлінських рішень. Такий підхід до організації експертної системи робить необхідним вибір груп показників і проведення оцінки по трьох головних групах, що змінюються: інтереси підприємства та підприємництва; інтереси держави; рівень погодженості інтересів підприємства, підприємництва та держави.



На нашу думку, методика оцінки експертної системи поділяється на два блоки: перший блок фокусується на процесах адаптації та становлення підприємства як одного з найважливіших інститутів ринкової економіки. Другий блок дослідницьких питань охоплює дослідження форм взаємодії підприємства з іншими учасниками ринкових відносин, такими як підприємницькі структури, галузево-секторальні та регіональні органи управління, органи управління місцевого самоврядування, громадські організації.

З'єднує ці блоки сфера дослідження причинно-наслідкового комплексу появи і диверсифікованості інституційних пасток і форм стимулювання, відхилень від «нормативного» – оптимального функціонування ринкових інститутів. Однієї з найважливіших причин відхилень є неефективна взаємодія основних економічних учасників.

Наведена модель експертної системи оцінки економічної безпеки підприємства дозволила запропонувати класифікацію «відхилень» від оптимального розвитку інститутів, що стала одним із ключових пунктів експертної системи: нежиттєздатні організаційні форми підприємств, моделі та методи управління, нежиттєздатні форми взаємодії підприємств й інших учасників ринкових відносин, таких як місцеві ради, органи державного управління, преса, профспілки, громадські організації; стійкі неефективні інституційні форми; «інституційні пастки» як результат неефективної господарчої, регіональної політики; економічні злочини.

Систематизація «відхилень» і їхня класифікація дає можливість експертам спростити й упорядкувати процес економічного аналізу та експертної оцінки, а також представити результати експертизи в узагальненій і формалізованій формі.

## **ВИСНОВКИ**

На основі отриманих результатів дослідження сформульовані такі висновки: в статті проаналізовано науковий доробок українських і зарубіжних вчених, інші джерела інформації, виділено історичні форми та етапи розвитку управління економічною безпекою підприємства. Показано основні наукові школи, які спеціалізовані в галузі економічної безпеки підприємства та підприємництва, що дало можливість уточнити поняття «економічна безпека підприємства» та теоретично обґрунтувати поняття «економічної безпеки як інституту системи управління», що виконує функції формування норм економічних дій підприємства, реформування їх у випадку втрати адекватності в умовах кризових і ризикових ситуацій.

Як показав аналіз зарубіжного досвіду становлення та розвитку системи управління економічною безпекою підприємства, в існуванні й ефективному функціонуванні інституту економічної безпеки зацікавлено як підприємство, так і держава. Держава в соціально-орієнтованій ринковій економіці здійснює функції, більшість з яких націлена на забезпечення ефективного здійснення підприємницької



діяльності. З боку підприємців існує така ж глибока зацікавленість у своїй економічній забезпеченості, оскільки держава формує «правила гри» та погоджує інтереси економічних і політичних агентів на основі реалізації принципів справедливості й ефективності.

Сформульовано та обґрунтовано методичний підхід до дослідження управління економічною безпекою підприємств виходячи з очікуваних змін моделі управління безпекою в Україні шляхом переходу до моделі економічної безпеки як інституту системи управління.

Доведено, що найбільш істотний вплив на формування інституту економічної безпеки підприємництва роблять процеси структурної й інституціональної деформації в економічному, соціальному, політичному та культурному житті України. Структурна деформація містить в собі процеси структурних перекосів на всіх рівнях, які викликані істотним збільшенням частки паливно-енергетичного сектору, деградацією основних фондів, зменшенням технічного рівня виробництва, надмірною експортозалежністю. Одним з найважливіших індикаторів структурних деформацій у кризовій економіці і соціальному житті є ситуація на ринку праці, ріст безробіття в наукомістких секторах, ріст нерівності в оплаті праці, ріст тіньового сектора економіки, у тому числі тіньової зайнятості. Інституціональна деформація виявляється в рості розмаїтості інститутів і норм, впроваджених у практику управління, а також у рості негативного синергетичного ефекту через різноманітні «відхилення» від оптимального інституціонального розвитку в процесі трансформації інституціональної матриці «адміністративно-планова система» в інституціональну матрицю «ринкове господарство».

Базова модель управління економічною безпекою підприємств дозволяє виділити основні характеристики системи управління економічною безпекою підприємства та підприємництва: пріоритетний розвиток, підтримка, захист інтересів суб'єктів господарювання, представники якого мають вплив на формування законів і економічної політики країни; невизначеність соціального статусу підприємця в порівнянні зі статусом державного службовця та депутата; використання твердих директивних механізмів державного керування для узгодження економічних інтересів як усередині держави, так і за її межами; відносна слабкість стратегій традиційних для демократичного суспільства економічних суб'єктів у захисті своїх суспільних і соціальних інтересів.

### **SUMMARY**

*The solution of scientific problems concerning the definition and scientific study of trends, priorities and prospects for the formation of economic security in today's market environment has been proposed; conceptually grounded theoretical and applied basis of formation and development of economic security as the object of management relations.*





УДК 338.242.3:331.101.3:331.108

*Базалійська Н. П., аспірант,  
Хмельницький національний університет*

## **КОНТРОЛІНГ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*В статті розглянуто теоретичні аспекти застосування контролінгу трудової поведінки в системі управління персоналом підприємства. Проаналізовано основні структурні підсистеми загальної системи управління персоналом організації. Охарактеризовано сутність понять «контролінг персоналу» та «контролінг трудової поведінки».*

***Ключові слова:** управління персоналом підприємства, підсистеми управління персоналом підприємства, контролінг персоналу, контролінг трудової поведінки.*

### **ВСТУП**

Стратегічні зміни, які відбуваються сьогодні в економіці багатьох розвинутих країн світу, призводять до підвищення ролі персоналу як головної продуктивної сили сучасного виробництва. Управління персоналом набуває все більш важливого значення як незамінний фактор забезпечення конкурентоспроможності, інноваційної спрямованості довгострокового розвитку суб'єктів господарювання.

Визначальним чинником ефективного функціонування будь-якої організації виступає безпосередній учасник виробничого процесу – людина з притаманними їй фізичними, інтелектуальними, моральними та іншими якостями, які, в свою чергу, формують трудову поведінку працівника. М. А. Джолсон зазначає [1, с. 38-40], що сутність загальної теорії управління полягає в умінні правильно обходитись з людьми. Тому поведінковий аспект управління персоналом є найважливішим у формуванні досконалої системи управління підприємством в цілому.

Одним із напрямків ефективного управління персоналом є застосування контролінгу трудової поведінки працівника. Однак на сьогодні у функціонуванні організації практично не використовують концепцію контролінгу трудової поведінки у зв'язку з відсутністю методичного забезпечення даної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш відомих дослідників трудової поведінки персоналу необхідно назвати таких класиків: Ф. Тейлор, А. Маслоу, Т. Веблен, Д. Мак-Грегор, К. Маркс, Г. Беккер, Е. Мейо, Д. Ньюстром, Л. Маллінз, К. Девіс, О. Ястремська, М. Дороніна, О. Синицька, В. Ядов, Т. Лепейко, М. Наумов та інші. Вагомий внесок в становлення засад контролінгу внесли такі зарубіжні, російські та вітчизняні економісти: Е. Майер, Х. Кюппер, Ю. Вебер, М. Армстронг, А. Дайле, Д. Хан, А. Кібанов, О. Єгоршин,



П. Журавльов, В. Дятлов, П. Хорват, С. Шекшня, С. Петренко, Г. Шепітько, М. Пушкар, Р. Пушкар, О. Платов, В. Травін, Д. Фалько, В. Волгін та інші.

Разом з тим, у науковій літературі повною мірою не опрацьовано сутність концепції контролінгу персоналу та практично не висвітлено засади контролінгу трудової поведінки, що обумовило вибір теми нашого дослідження.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є розробка науково-методичних та організаційно-практичних основ побудови системи контролінгу трудової поведінки.

Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження було сформульовано такі завдання:

- проаналізувати еволюцію концепцій та напрямів управління персоналом підприємства;
- визначити сутність категорії «управління персоналом підприємства» з врахування поведінкового аспекту;
- охарактеризувати основні елементи системи управління персоналом підприємства;
- узагальнити зміст понять «контролінг персоналу» та «контролінг трудової поведінки».

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Управління персоналом як інтегрована функція діяльності організації сформувалася під впливом безлічі факторів еволюційним шляхом. Як відомо, перші розробки теорії управління персоналом були здійснені Фредеріком-Вінслоу Тейлором наприкінці XIX – початку XX століття. Автор книги «Принципи наукового управління» та його послідовники Генрі Гант, Френк та Ліліан Гілбрет започаткували школу наукового управління, основними постулатами якої були: науковий добір працівників на відповідні професії, використання раціональних прийомів і методів праці, регламентація трудових процесів та контроль за їхнім виконанням, автократичний стиль управління, індивідуалізація у відповідальності працівника за виконані завдання, організації й стимулювання праці. У теорії і практиці управління персоналом підприємства можна виділити три основні підходи до управління: економічний, органічний і гуманістичний.

На сьогодні продовжує розвиватись і вдосконалюватись гуманістичний підхід щодо управління персоналом, в межах якого виокремлюється концепція партисипативного управління. Головними принципами особистісно-орієнтованого управління є: кожен співробітник унікальний, тому стандартні управлінські підходи не спрацьовують і, відповідно, повинні бути сформульовані для кожної конкретної людини і ситуації; більшість працівників здатні



наполегливо працювати заради досягнення цілей, які знаходяться поза межами їхніх інтересів; спільність ціннісних установок забезпечує повноцінне використання індивідуальних навичок, вмінь при досягненні загальних цілей; індивіди досить особистісні для того, щоб поєднувати власні цілі з цілями команди; щоб координувати працю багатьох людей, необхідна комунікаційна взаємодія між ними [2, с. 37].

Німецькі вчені виділяють такі напрями в управлінні людьми, як економіку персоналу, економіку праці й управління персоналом [3, с. 301-315].

Економіка персоналу – це забезпечення виробництва людьми з урахуванням двох вимог: по-перше, виробництво повинно бути забезпечене найбільш підходящими працівниками; по-друге, організація повинна піклуватися про своїх працівників шляхом наставництва, мотивації і оплати праці.

Економіка праці представляє більш конкретні елементи в порівнянні з економікою персоналу. Вона охоплює маркетинг персоналу, соціологію праці, мотивацію і оцінку персоналу, ергономіку, охорону праці, управління зайнятістю, кадровий менеджмент, нормування праці, демографію, фізіологію праці тощо.

Під управлінням персоналом розуміють сукупність організаційно-економічних, соціально-психологічних, адміністративно-управлінських методів, які забезпечують ефективність трудової діяльності і сприяють досягненню цілей організації.

В. Аругюнов, Ф. Кадарія, Г.Щьокін підкреслюють, що головною специфічною рисою управління персоналом організації є здатність персоналу виступати одночасно як об'єктом, так і суб'єктом управління. Працівники підприємства є об'єктом управління, оскільки являють собою головну продуктивну силу виробничого процесу. Водночас, кадри – це перш за все люди з характерними індивідуальними якостями та властивостями [4, с. 29].

Оскільки «процес управління є процесом, автором і безпосереднім виконавцем якого, його безпосереднім учасником, є людина», то обов'язково, розглядаючи управління персоналом як процес, потрібно враховувати особливості трудової поведінки їх працівників. Останнім часом такий погляд на управління персоналом підприємства набуває великої актуальності, тому що тісно пов'язаний з виникненням такої науки, як поведінкова економіка.

Однак, жодне із існуючих визначень управління персоналом організації не враховує його поведінковий аспект.

Узагальнюючи проведений літературний аналіз, у роботі пропонується під «управлінням персоналом підприємства» розуміти сукупність принципів, методів та засобів цілеспрямованого впливу на трудову поведінку суб'єктів організаційної діяльності для найбільш ефективного та раціонального використання їх здібностей при



виконанні завдань виробничого процесу і з метою досягнення загальних цілей підприємства.

Управління персоналом можна розглядати з чотирьох точок зору: функціональної, організаційної, структурної і поведінкової.

У функціональному відношенні під управлінням персоналом мають на увазі систему визначених задач, які пов'язані з діяльністю в сфері персоналу, тобто підбір і набір персоналу, використання персоналу, підвищення кваліфікації, оплату праці, звільнення працівників.

В організаційному відношенні це поняття сконцентровує функціонування тих служб підприємства, що несуть відповідальність за роботу з персоналом.

Структурний підхід представляє організацію як соціальну систему, де люди спілкуються, встановлюють дружні стосунки з тими, з ким разом працюють і розділяють інтереси.

І лише поведінковий підхід завдяки врахуванню особливостей трудової поведінки кожного працівника забезпечує найбільш відповідний розподіл їхніх ролей, коли люди чітко визначені по задачах, що сприяє швидкому досягненню як короткотермінових, так і довгострокових цілей фірми.

В. Щербак всі елементи системи управління персоналом підприємства згрупує в п'ять ланок: «Кількісна забезпеченість підприємства персоналом», «Якісна забезпеченість підприємства персоналом», «Соціально-організаційне забезпечення підприємства персоналом», «Продуктивність праці», «Економічна віддача праці» [5, с. 36]. Зазначимо, що на функціонування кожної складової вище зазначеної системи впливає така підсистема як «Управління трудовою поведінкою персоналу» (рис. 1).

Ефективне управління персоналом на сьогодні є необхідним чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства, адже лише під впливом процесу управління можна сконцентрувати діяльність працівників для досягнення рентабельності, високоприбутковості організації.

Ключовим фактором досягнення оптимального функціонування будь-якого суб'єкта господарювання виступає побудова і реалізація досконалої концептуальної схеми управління персоналом. При цьому, потрібно врахувати такі етапи процесу управління персоналом підприємства, як планування персоналу, оцінювання діяльності персоналу, мотивація та стимулювання персоналу, управління трудовою поведінкою працівників, контролінг персоналу та контролінг трудової поведінки.



Рис. 1. Підсистема управління трудовою поведінкою персоналу в системі управління персоналом підприємства

Слід відмітити, що управління трудовою поведінкою працівника – це цілеспрямований вплив організації на суб'єкта трудової діяльності, який реалізує свої професійні можливості для задоволення власних потреб, виконання завдань виробничого процесу і досягнення загальних цілей підприємства

За визначенням Аніскіна Ю., контролінг – це концепція, що спрямована на ліквідацію вузьких місць і зорієнтована на майбутнє в відповідності з встановленими цілями та задачами отримання певних результатів [6, с. 140].

Вил У. вважає, що контролінг персоналу містить у собі систематичне планування, аналіз і контроль роботи з персоналом у цілому. Контролінг персоналу, будучи стратегічним інструментом управління, повинен враховувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів, а також їх взаємозв'язки та взаємодії [7, с. 280].

На думку Н. Беляцького, контролінг персоналу – це приєднання до системи внутрішнього контролю фірми, планування і регулювання роботи з персоналом [8].

Для більш детального представлення сутності контролінгу



персоналу можна використати схему, відображену на рисунку 2.

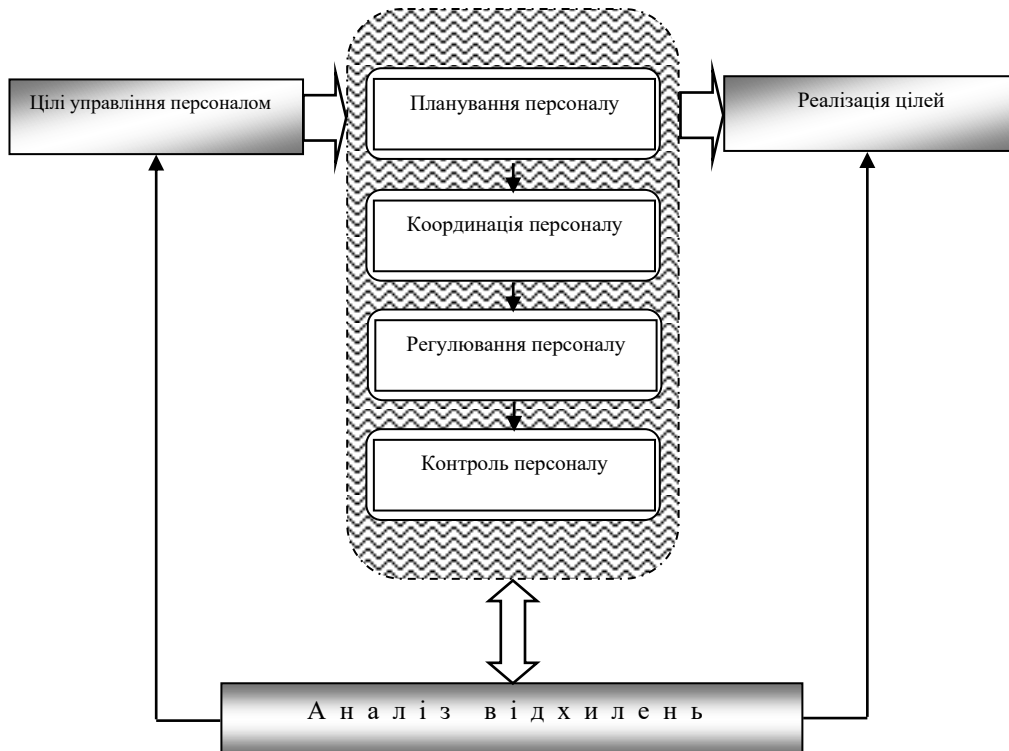


Рис. 2. Відображення сутності поняття «контролінг персоналу»

Розглянувши деякі складові процесу управління персоналом на підприємстві, представимо взаємодію між ними на рисунку 3.

Обґрунтовуючи систему взаємодії елементів системи управління персоналом на підприємстві, зазначимо, що первинним етапом побудови цієї системи є забезпечення ефективного управління трудовою поведінкою працівника. Охарактеризувавши певні види, чинники та орієнтири здійснення трудової поведінки персоналу, можна чітко визначити основні соціально-психологічні, організаційні та економічні показники трудової поведінки, які в подальшому використовують для реалізації наступного етапу процесу управління персоналом – оцінювання персоналу.

В'язигін А. зазначає, що оцінювання персоналу має своєю метою визначити ступінь підготовленості працівника до виконання саме того виду діяльності, яким він займається, а також виявити рівень його потенційних [9]. Оцінюючи трудову поведінку персоналу, неодмінно потрібно врахувати ті методи, функції, напрями та види оцінювання, які безпосередньо пов'язані з трудовою діяльністю працівників.



Выпуск 1 (9), 2011



При оцінюванні трудової поведінки працівника враховуються два напрями оцінювання, за якими звертають увагу, як на якісні показники діяльності людини, так і на отримані результати цієї праці. Щоб результат оцінювання поведінки особи був найбільш точним, необхідно поєднувати такі види оцінки, як самооцінку і зовнішню оцінку трудової поведінки. Самооцінювання виступає підґрунтям для реалізації орієнтувальної функції оцінювання трудової поведінки, при якій кожна людина через оцінювання з боку керівного складу, інших працівників організації та суспільства взагалі усвідомлює себе, свій внутрішній стан, поведінку і на цій основі отримує можливість визначити напрями і способи своєї подальшої трудової діяльності. Зовнішнє ж оцінювання через стимулювальну функцію проявляється в тому, що воно, породжуючи в людині почуття успіху або невдачі, підтверджуючи правильність або неправильність здійснюваної поведінки, спонукає людину до дій у певному напрямку.

Контролінг трудової поведінки виступає складовою контролінгу персоналу. Реалізація контролінгу персоналу та контролінгу трудової поведінки забезпечує визначення певних регуляторів трудової поведінки, впливаючи на яких виникає можливість здійснювати мотивацію персоналу.

Правильним є твердження Д. Мельничука, згідно з яким мотивація – це довготерміновий вплив на трудову діяльність працівників з метою зміни за заданими параметрами структури їх ціннісних орієнтацій та інтересів [10]. Таким чином, в результаті дії системи мотивації, здійснюється вплив на внутрішні мотиви дії людини, а отже змінюються орієнтири виконання трудової поведінки працівником.

Розглядаючи мотивацію трудової поведінки, відзначимо основні методи її реалізації. Одним з таких методів є теорія підкріплення, яка базується на принципі, що можна змінити трудову поведінку працівника через підкріплення його бажаних проявів та ігнорування небажаних. Інший – цільовий метод, або регулювання трудової поведінки – здійснення її на основі вияву функціональних видів трудової поведінки і зміцнення її бажаних трудових аспектів.

## **ВИСНОВКИ**

Тільки, здійснивши досконалу реалізацію всіх складових системи управління персоналом підприємства та забезпечивши її рівноцінний взаємозв'язок з контролінгом трудової поведінки, організація створить умови для довгострокового «процвітання» і перспективного прибуткового розвитку.

В подальших дослідженнях виникає необхідність розробки відповідного механізму впровадження у практику роботи вітчизняних підприємств отриманих теоретичних засад контролінгу персоналу та контролінгу трудової поведінки працівника з метою підвищення результативності їхнього функціонування.





### SUMMARY

*The theoretical aspects of application of control of labour behavior in the management of personnel of organization are considered in the article. The basic structural subsystems of management of personnel of organization system are analyzed. The essence of concepts «the control of personnel» and «the control of labour behavior» are described.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Jolson M. A. Follow the leader / M. A. Jolson, A. J. Dubinsky, L. B. Comer, F.J. Yammarino // Marketing Management, 1997. - №5. - P. 38-40.
2. Савельєва В. С. Управління персоналом: Навчальний посібник / В.С. Савельєва, О.О. Єськов – К.: ВД «Професійонал», 2005 – 336 с.
3. Gardiner M. Gender differences in leadership style, job stress and mental health in male – and female – dominated industries / M. Gardiner, M. Tiggeman // Journal of Occupational and Organizational Psychology, 1999. - № 72. - P. 301-315.
4. Ткаченко А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом. Монографія / А. М. Ткаченко, Т. С. Моршенюк – Запоріжжя: Видавництво запорізької державної інженерної академії, 2008. – С. 25-29.
5. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства. Наукове видання / В.Г. Щербак – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005 – 220 с.
6. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: Учебник / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова – М.: Омега –Л, 2003. – 280 с.
7. Wiehl U. Frühwarnung im Personalbereich in Personal 40 / U. Wiehl, 1988 – P. 280.
8. Беляцкий Н.П. Управление человеческими ресурсами: Учебно-методическое пособие / Н.П. Беляцкий – Минск: ФУАинформ, 2006. – 319 с.
9. Вязигин А. Оценка персонала высшего и среднего звена / А. Вязигин – М.: Вершина, 2006. – 256 с.
10. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.

УДК 504:330.366 (477.46)

*Луценко Н. О.,*

*старший викладач,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОГО ФАКТОРА НА ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Розглянуті особливості розвитку людського потенціалу в соціальній підсистемі соціо-еколого-економічної системи. Визначено сутність процесу відтворення робочої сили під впливом екологічного чинника.*

*Ключові слова: концепція сталого розвитку, соціо-еколого-економічна система, екологічна безпека, демографічна складова сталого розвитку, відтворення трудового потенціалу, демовідтворювальні процеси.*

### ВСТУП

Актуальність впровадження стратегії сталого розвитку в Україні обумовлена необхідністю стабілізації техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та розв'язання комплексу екологічних проблем в умовах соціально-економічного зростання. В



основу стратегії сталого розвитку були покладені ініціативи в сфері інтеграції економічної, соціальної й екологічної політики, що дозволяють комплексно вирішувати еколого-соціально-економічні проблеми шляхом зниження ресурсоспроможності ВВП, зростання зайнятості і підвищення темпів зростання ВВП.

Стабільність соціальної підсистеми соціо-еколого-економічної системи передбачає стабільність динаміки чисельності населення, мінімізацію залежності від несприятливих умов навколишнього природного середовища, забезпечення соціальної справедливості і добробуту.

Об'єктивний процес спаду виробництва в умовах соціально-економічної трансформації призвів до значного розшарування населення за рівнем реальних доходів та рівнем життя. Оскільки головною продуктивною силою є робоча сила, то основним критерієм суспільного способу виробництва є повноцінний розвиток людини, її потреб, інтересів, цілей. Демографічні проблеми безпосередньо чи опосередковано впливають на всі аспекти розвитку суспільства. Різкий демографічний спад, який спостерігається в Україні протягом останніх років, негативно позначився на геополітичному потенціалі держави. Тому якість життя стає одним із центральних понять концепції сталого розвитку і базується на вихідних можливостях задоволення основних фізіологічних, духовних потреб людини та матеріальному забезпеченні.

Протягом останніх років проблеми тенденцій розвитку демографічної ситуації розглядалися зарубіжними і вітчизняними вченими. Зокрема, такі відомі українські вчені, як Б. М. Данилишин, Л. Корнійчук, В. Шевчук, В. К. Збарський, В. П. Горьовий, Е. М. Ліанова, С. І. Пирожков, Н. С. Власенко, О. А. Веклич, І. В. Недін та інші у своїх працях розглядають сутність соціально-демографічного потенціалу України в умовах глибокої системної кризи.

У розв'язанні актуальних проблем поліпшення демографічної ситуації на регіональному рівні пріоритетними питаннями є вирішення кількісних і якісних параметрів демографічного потенціалу.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є встановлення взаємозв'язку людського і природного капіталу як факторів суспільного виробництва еколого-економічної системи в рамках концепції сталого розвитку.

Розкриття мети передбачає розв'язання наступних завдань:

- розглянути особливості демографічної ситуації Черкаського регіону в аспекті усталеного формування соціального потенціалу на сучасному етапі;



- з'ясувати сутність процесу відтворення робочої сили під впливом екологічного чинника.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Проблеми економічного розвитку, які є актуальними для України в останні роки, призвели до переорієнтації економіки на інтенсивний шлях розвитку. Однак реформування економіки країни за останні роки створило складні і суперечливі явища. З одного боку, здійснені реальні кроки в напрямку становлення ринкових відносин в економіці, з іншого боку, з'явилися загрози стабільності соціо-еколого-економічної системи країни. Господарське піднесення при старіючому виробничому і природоохоронному устаткуванні загрожує наростанню екологічних загроз, таких як надходження в навколишнє природне середовище значної кількості шкідливих викидів від потенційно небезпечних виробництв, порушення функціонування яких супроводжується важливими соціально-економічними та екологічними наслідками через їх негативний вплив на природне середовище, господарські об'єкти і людину. Таким чином, ми бачимо, що реалізація основних принципів сталого розвитку та національна безпека країни залежить від стану навколишнього середовища, прогнозу та пом'якшення наслідків надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру [10].

Здорове довкілля й багаті природні ресурси складають основу національної безпеки України, що забезпечує її економічний потенціал, територіальну цілісність, соціально-економічну стабільність суспільства, фізичний та духовний розвиток нації.

Отже, забезпечення екологічної безпеки має важливе значення для формування оптимального режиму відтворення людського капіталу, який розглядається як сукупність характеристик здоров'я, освіти, кваліфікації і навичок, визначаючих здатність людей до ефективної, висококваліфікованої праці як важливого фактора сталого економічного розвитку України.

Однією з головних проблем сталого розвитку є проблема урахування довгострокових екологічних наслідків прийнятих сьогодні економічних рішень, які, виходячи з концепції сталого розвитку, мають відрізнитися високим ступенем екологічної надійності та безпеки. Тому екологічна безпека є однією з основних складових економічної безпеки. Сутність економічної безпеки полягає в забезпеченні економічного розвитку України з метою задоволення соціальних і економічних потреб населення при оптимальних витратах праці, природних ресурсів і збереження навколишнього природного середовища [2].

Головною метою розвитку суспільства повинна стати людина з її правами та потребами, яка як носій і виробник знань та інформації є головним невичерпним стратегічним ресурсом майбутнього розвитку України, здатними вирішити проблему вичерпності природних ресурсів.



Забезпечення сталого людського розвитку (фізичних, духовних та інших потреб людини на довготривалій основі) при дотриманні принципів соціальної справедливості має бути головним соціальним орієнтиром українського суспільства та основою державної соціальної політики в новому столітті. Таким чином, людський розвиток передбачає з одного боку, формування можливостей людини, а з іншого, – використання цих можливостей для праці, відпочинку, культурної та політичної діяльності, і може бути успішним тільки за умови, якщо ці два аспекти будуть збалансовані [6].

Однією з найважливіших умов стійкого розвитку в сучасних умовах є зміна характеру відтворення робочої сили під впливом екологічного чинника. Розвиток людського потенціалу є головним орієнтиром концепції стійкого розвитку, оскільки людський капітал в соціально-економічній сфері виступає у ролі активного чинника зростання виробництва, розвитку здібностей людини-працівника, від рівня працездатності якої у великій мірі залежать результати виробничо-господарської діяльності суспільства.

На загальний фізичний стан робочої сили в умовах екологічної кризи впливає активна дія стану навколишнього природного середовища, проблеми охорони якого мають велике значення не тільки з точки зору сприятливих виробничих умов, але і життя людини. Під суспільно-сприятливими умовами праці слід розуміти стан матеріально-речовинного і соціально-економічного виробничого середовища, який забезпечує взаємну пристосованість людини, знярядь праці, технології виробництва, навколишнього природного середовища з точки зору збереження здоров'я людини, розвитку його фізичних і духовних сил, найбільш ефективного використання людського потенціалу.

Функціонуючи в несприятливих умовах праці, робоча сила передчасно зношується, значна частина її фізичної і нервової енергії витрачається, оскільки використовується не на виробництво матеріального продукту, а на подолання негативно впливаючих чинників виробничого середовища і навколишнього природного оточення [3].

Вплив екологічних обмежень позначається перш за все на демографічній ситуації. Демографічну складову сталого розвитку розглядають як одну з визначальних, від якої залежить рівень економічної безпеки як держави в цілому, так і її окремих регіонів, оскільки соціально-демографічний чинник є однією з найважливіших умов життєдіяльності виробничих систем різного призначення, а також соціально безпечного суспільства в цілому. Необхідною передумовою сталого розвитку суспільства та важливим чинником добробуту є здоров'я нації та її спроможність відтворювати себе в наступних поколіннях. Досягнення цієї цілі передбачає не просто боротьбу із захворюваннями чи їх профілактику, а й забезпечення здорового довкілля, включаючи чисту воду і повітря, переробку відходів і наявність здорової їжі, збереження народонаселення, поліпшення його структури.



Вирішення комплексу проблем економічного зростання, соціального розвитку та захисту екосистеми повинно розглядатись в першу чергу з точки зору впливу на народонаселення. Через призму народонаселення країни – його чисельність, статеву-вікову структуру, тривалість життя, якісні характеристики працездатного населення (в тому числі освітній рівень, хронічні захворювання та ін.), міграційні потоки та ін. – знаходить відображення вся сукупність процесів у суспільстві [6].

За роки незалежності України демографічний розвиток відбувався під впливом глобалізаційних, історичних, політичних, соціально-економічних і регіональних факторів, внаслідок взаємодії яких держава має невтішні показники серед пострадянських республік щодо скорочення народжуваності, зростання смертності, прогресивного росту чисельності дітей, які народилися поза шлюбом, збільшення від'ємного сальдо міграції населення тощо, що створює суттєві проблеми для забезпечення стабільного розвитку країни [5].

Аналізуючи основні демографічні показники Черкаської області за 2004-2008 рр. (табл.1), можна відмітити позитивну тенденцію – збільшення кількості народжених у 2008 р. порівняно з 2004 р. на 18,5%. В області рівень народжуваності почав зростати з 2006 року (чисельність народжених збільшилась на 10,5% в порівнянні з 2005 роком), і цей процес триває протягом 2007-2008 рр. (відповідно на 2,4% і 5,6%). Таким чином, чисельність народжених у 2008 р. порівняно з 2004 роком збільшилась на 1943 осіб. Крім того, темпи зростання кількості народжених у 2008 р. порівняно з 2004 р. (118,5%) перевищили темпи зростання кількості померлих за відповідні роки (94,7%).

Негативною тенденцією є зменшення чисельності наявного населення. Так, у 2008 році чисельність наявного населення зменшилась порівняно з 2004 р. на 4,2%. Показник природного приросту населення мав за 2004-2008 р.р. негативне значення.

*Таблиця 1*

Основні показники демографічного розвитку  
Черкаської області 2004-2008 рр.

	2004	2005	2006	2007	2008	2008 у % до 2007
Загальна чисельність наявного населення, тис. осіб	1372,5	1357,1	1341,5	1328,0	1315,5	99,1
Чисельність народжених, осіб	10523	10428	11526	11801	12466	105,6
Чисельність померлих, осіб	24701	25090	24029	24060	23386	97,2
Природний приріст (скорочення), осіб	-14178	-14662	-12503	-12259	-10920	89,1
Смертність дітей у віці до 1 року (осіб)	92	107	113	128	139	108,5



Чисельність померлих була більшою чисельності народжених у 2007 р. – у 2,0 рази, у 2008 р. – у 1,9 рази. Зазначені тенденції у перспективні можуть призвести до значних соціально-демографічних витрат, оскільки істотно зменшуються кількісні показники майбутнього трудового потенціалу, що призводить до дефіциту трудових ресурсів, зниження темпів сталого розвитку економіки регіону, організації системи зайнятості, розвитку сфери матеріального і нематеріального виробництва.

Поява кризових явищ в економіці, інтенсивні зрушення в режимі природного і механічного руху населення ускладнюють усталене формування достатньо високого соціального потенціалу, спроможного забезпечити належний життєвий рівень населення. Тому, у найближчій перспективі необхідно досягти усталеного економічного забезпечення демовідтворювальних процесів: лише за умови істотного збільшення соціальних інвестицій забезпечуватиметься зростання рівня народжуваності, підвищення ролі сім'ї та сімейних цінностей у суспільстві [4].

### **ВИСНОВКИ**

Отже, формування стратегічного соціального потенціалу регіонів України на суспільному етапі економічного розвитку визначається демоекономічними можливостями відтворювання населення, рівнем його економічної активності, споживчим потенціалом та перспективами розвитку домогосподарства в умовах трансформації поселенської мережі [4].

Основою сучасного соціального потенціалу Черкаського регіону є демоекономічний, який характеризується наступними демографічними процесами: спостерігається перевищення чисельності померлих над народженими (у 2,0 рази в 2007 р. та 1,9 р. – 2008 р.); деформації вікової структури населення (частка осіб у віці, молодшому за працездатний, у загальній кількості населення становить 14,7%; середній вік чоловіків – 38,5, жінок – 44,0); зберігається висока ймовірність підвищення рівня захворюваності населення [9]. Основними потенційними загрозами здоров'ю населення є забруднення довкілля, соціально-економічні проблеми, старі та нові заразні хвороби.

Якщо характеризувати процес еколого-економічної взаємодії, що робить безпосередній вплив на процес відтворення робочої сили, то слід перш за все відмітити, що зміни, які відбуваються в екологічній системі, впливають на функціонування економічної системи за допомогою дії всієї сукупності еколого-економічних чинників.

Виробничий процес і життя людини пов'язані з утворенням шкідливих відходів, які потрапляють в навколишнє середовище, внаслідок чого його властивості змінюються, що призводить до погіршення умов існування людини та зміну умов виробничої діяльності. В результаті погіршення екологічної ситуації прискорюється зношення засобів виробництва, відбувається



виснаження природних ресурсів, погіршуються умови праці на виробництві, виникає необхідність витрат на природоохоронні заходи, які дозволили б суспільству знизити шкоду, що наноситься навколишньому середовищу і, відповідно, суттєво зменшує виробничі можливості країни.

Зміна умов проживання веде до погіршення показників якості життя населення, що спричиняє витрати в процесі виробництва. Як ми бачимо, поєднання розглянутих чинників призводить до виникнення економічних збитків, зниження виробничого потенціалу суспільства, що, в свою чергу, відображається на функціонуванні соціально-економічної системи.

Таким чином, серед значної кількості проблем, висунутих сучасними об'єктивними умовами, на першому плані знаходиться проблема впливу екологічного чинника на процес відтворення робочої сили, що пояснюється не тільки залежністю людини від навколишнього середовища, а й виникненням чисельних ускладнень від процесу взаємодії з ним.

### **SUMMARY**

*Considered features of development of human potential in a social subsystem socio-ekologo-economic systems. Certainly essence of process of recreation of labour force under act of ecological factor.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Веклич О. А. Эколого-экономические противоречия / Веклич О. А. – К.: Наукова думка, 1991. – 156 с.
2. Геєць В. М. Концепція економічної безпеки України / Геєць В.М. – К.: Логос, 1999. -56 с.
3. Губайдуллина Т. М. Устойчивое развитие эколого-экономической системы: [монографія] / Т. М. Губайдуллина. – Казань, 2000.
4. Данилишин Б.М. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України/ Б.М. Данилишин – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 324 с.
5. Збарський В. К. Демографічні проблеми в Україні та шляхи їх розв'язання / В. К Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. – 2009. - № 11. – С. 114-117.
6. Кінах А. Україна. Сталий розвиток. Загальноукраїнський проект / Кінах А. – К.: Український видавничий консорціум. Українське наукове товариство геральдики та вексилології, 2006. – 222 с. (вип.1).
7. Корнійчук Л. Сталий розвиток і глобальна місія України /Л.Корнійчук, в. Шевчук // Економіка України. – 2009. № 4. -С. 4-13.
8. Лібанова Е.М. Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки / Лібанова Е. М. , Пирожков С. І., Власенко Н. С. Монографія. – К., 2003. – 230 с.
9. Населення Черкащини / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2009. – 134 с.
10. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: Навч. Посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]/ (Караєв Н.В., Карпан Р.В., Коцко Т.А. та ін.); за заг. ред.. І.В. Недіна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 384 с.



УДК 336.71

*Москаленко Н. В., старший викладач,  
Національний університет державної  
податкової служби України, м. Ірпінь*

## **ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ**

*Розглянуто вплив тіньової економіки на економічну безпеку України. Досліджуються основні причини, які гальмують процес виходу економіки України з тіні, а також наведено низку заходів, які сприятимуть детінізації. Встановлено, що реальний рівень тіньової економіки в Україні перевищує допустиме значення і становить загрозу національній безпеці держави. З огляду на це, Україні необхідно розробити чітку довгострокову програму з детінізації економіки.*

**Ключові слова:** економічна безпека, національна безпека, тіньова економіка, відмивання коштів, детінізація, рівень тінізації.

### **ВСТУП**

Тіньова економіка є складним, суперечливим соціально-економічним процесом. Вона включає неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, послуг та охоплює значну частину суспільних структур і господарства.

В умовах глобалізації тіньовий капітал постійно перебуває в русі та перетікає переважно в зону розвиненої економіки за формально зареєстрованими (легальними) і нелегальними каналами. При цьому в країні, що втрачає капітал, значною мірою зменшується фінансово-інвестиційний потенціал. Наслідком цього може стати погіршення соціально-економічного зростання держави та зменшення можливості обслуговувати зовнішній борг. За таких обставин країна змушена використовувати золотовалютні резерви або скорочувати фінансування важливих інвестиційних програм та імпортих закупівель. Такі обставини тягнуть за собою ряд наслідків, які негативно впливають на економіку в цілому. Разом це зменшує можливості економічного зростання, підвищення добробуту і рівня якості життя населення та становить серйозну загрозу економічній безпеці України.

Економічна безпека держави являє собою досить складну, різнопланову і багатофункціональну систему, яка є складовою частиною загальної системи національної безпеки і одночасно становить базис, основу для формування та функціонування інших складових її структурних елементів. Світовий досвід показує, що тільки надійна і ефективна система забезпечення економічної безпеки може сьогодні і у перспективі реально гарантувати суверенітет держави, сприяти її стійкому економічному, політичному і соціальному розвитку.

Об'єктивно оцінюючи сучасний рівень економічної безпеки України, варто зазначити, що він є недостатнім. Головна причина





заключається у тому, що затяжна, глибока соціально-економічна криза в країні до цих пір не подолана та великий вплив на цей процес має світова фінансова криза [1].

Проблеми тінізації економіки та шляхи її запобігання розглянуто у працях таких вчених, як З. С. Варналій, О. В. Засанська та інші. Вивчення та дослідження проблем забезпечення економічної безпеки України розглянуто в публікаціях науковців М. М. Єрмоленка, О. І. Барановського та інших. Разом з тим необхідно зазначити, що до цього часу не розроблено дієвого механізму запобігання тінізації економіки і не визначено тактичні та стратегічні цілі детінізації України.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статі є виявлення ключових проблем, пов'язаних із зростанням тіньової економічної діяльності та визначенням шляхів комплексного вирішення даної проблеми для досягнення сталого соціально-економічного розвитку держави, забезпечення відповідного рівня економічної безпеки.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Серйозною загрозою економічній і, відповідно, національній безпеці, є криміналізація економіки, різке зростання її тіньового сектору. Незаконна діяльність присутня у всіх сферах економіки: будівництві, сільському господарстві, деревообробній промисловості, торгівлі автомобілями, легкій промисловості, нафтопереробній, рибній та хімічній промисловості, оптовій торгівлі [3]. Майже для 25 млн громадян тіньова економіка є основним джерелом доходів, приблизно 40% молоді міст зайняті в тіньовій економіці. Тобто, є досить великою сферою незаконної діяльності, в якій задіяна значна кількість населення країни і, відповідно, це явище має значний вплив на економічну безпеку країни. Держава в повній мірі постала перед фактом глобальної криміналізації економіки, що в свою чергу може привести до повторного включення її до «чорного» списку FATF країн, які не сприяють міжнародним зусиллям у боротьбі з відмиванням брудних коштів.

Як наслідок, поступово держава втрачає фінансові важелі управління економікою, порушуються конкурентні механізми ринку, перемагає не той, хто ефективно управляє економікою, а той, хто використовує інші, не завжди правомірні методи конкурентної боротьби. Політичні наслідки приводять до зміщення цілей та напрямків політики від загальнонаціонального розвитку до забезпечення влаштування олігархічних структур, тим самим зменшуючи довіру до влади, зростає її відчуження від суспільства, виникає загроза розвитку демократії в країні. Збільшується напруження у суспільстві, що загрожує політичній стабільності. В наших умовах влада надає безмежні умови для збагачення і



безперешкодного перетворення однієї форми капіталу в іншу. В результаті посадові особи розглядають свою службу як продовження ринку, а наділені службовими обов'язками, повноваження, як товар, що має відповідну ціну.

Неефективна фінансова політика держави у значній мірі сприяла криміналізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Так, примусово високий курс гривні робив не вигідним повернення валютної виручки в Україну, підвищення ставок обов'язкових платежів, нескоординована діяльність учасників бюджетного процесу, переважання готівкових коштів у структурі грошової маси та інші фактори сприяли накопиченню капіталу у тіньовому секторі економіки, а послаблення валютного контролю в Україні сприяли його легалізації через фінансові механізми інших країн. Найбільш поширеними схемами виводу капіталу з країни на сьогоднішній день є: неповернення валютної виручки під приводом форс-мажорних або інших обставин; необґрунтовані авансові платежі при імпорті в рахунок майбутніх поставок товарів, які часто взагалі не здійснюються; цінові маніпуляції, при яких валюта залишається за кордоном, перерахування на рахунки іноземних фірм валютних коштів в рахунок оплати фіктивних послуг; заниження контрактної ціни при експорті та її завищення при імпорті; внесення страхового депозиту в іноземний банк, начебто для отримання кредиту; вивезення капіталу приватними особами, в тому числі за допомогою кредитних карток та інші.

Проблеми тінізації економіки існують майже в усіх країнах. За оцінками FATF, обсяги тіньової економіки у високорозвинених країнах складають 17% ВВП, у країнах з перехідною економікою – 20% ВВП, у країнах що розвиваються, 40% ВВП. Серед розвинених країн найвищий рівень тінізації у Греції – 29% ВВП, Італії – 28%, Іспанії та Бельгії – 23%, Ірландії, Канаді, Франції, Німеччині – понад 15% [4].

За даними Рахункової палати України, тіньовий сектор на початок вересня 2009 р. становив 40% від ВВП. За оцінками Світового банку, рівень тінізації української економіки на початок вересня 2009 р. перевищував 50%. Причому граничний рівень, як засвідчують фахівці, для такого показника у цілях економічної безпеки для держави не повинен перевищувати 30% від ВВП [2].

Дослідження динаміки тіньової економіки показало, що за період кризи в нашій країні ситуація з тіньовою економікою тільки поглибилася. Вихід частки економіки з тіні гальмують перш за все такі фактори:

- нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату в Україні: про це свідчить зниження індексу економічної свободи України у рейтингу, який складається американською неурядовою організацією «The Heritage Foundation» (оцінюються торговельна



політика, податкове навантаження, ступінь втручання держави в економіку, монетарна політика, інвестиційний клімат, стан банківського і фінансового ринків, зарплати і ціни, захист власності, законодавство і ступінь організованості ринку тощо). За 2008 рік Україна суттєво погіршила свою позицію, посівши серед 179 країн 133 місце порівняно з 125 місцем у попередньому рейтингу, і вперше з 2002 року стала «економічно невільною країною». У рейтингу 2009 року Україна посіла 152 місце зі 179 країн світу [4];

- недостатній захист інвесторів: відповідно до рейтингу «Doing business 2009» Україна посіла серед 181 країни такі місця за складовими індексами: за реєстрацією власності – 140; за захистом інвесторів – 142; за легкістю отримання дозволу на будівництво – 179; за податковим тягарем – 180 місце [4];
- нестабільне політичне середовище: за результатами оцінки політичної нестабільності, що здійснюється раз на два роки аналітичним центром Economist Intelligence Unit, Україна у 2009 році посіла 116 місце зі 165 країн світу (отримавши 7,6 балів порівняно з 4,6 балами у 2007 році) і увійшла до числа країн з надто високим ризиком політичної нестабільності [4];
- жорстка система податкових стягнень, можливість альтернативних розрахунків, наявність адміністративних бар'єрів при реєстрації, отриманні ліцензій і т.д. також є причинами переходу малих підприємств в тінь;
- малоефективна і в значній мірі корумпована система правоохоронних і судових органів, відсутність чіткої державної програми боротьби з організованою злочинністю, в тому числі і в економічній сфері; низький рівень довіри населення судовим та правоохоронним органам призводить до підвищення рівня тінізації економіки.

Боротьба з тіньовою економікою не дасть відповідних результатів до тих пір, поки в країні не будуть створені умови для повноцінного функціонування легальної економіки і неналагоджена чітка координація діяльності всіх державних органів, в тій чи іншій мірі які відповідають за розвиток здорової вітчизняної економіки. У даному випадку перед державою постало питання створення стабілізації інвестиційного клімату, гарантування ефективного податкового режиму, захисту власності та стабільності законодавства [5].

Не менш важливо продовжувати роботу з формування сучасного бюджетного, податкового та митного законодавства таким чином, щоб існували нові правові стимули до розвитку виробництва та інвестування коштів в ключові соціальні програми, максимально спонукати до законної підприємницької діяльності, що стане перепорою незаконному капіталу.



Наразі, серед невідкладних заходів в напрямку декриміналізації економіки варто виділити введення механізму реального контролю за доходами фізичних та юридичних осіб, особливо введення обов'язкового декларування доходів при придбанні нерухомого та рухомого майна, крім того, підвищення відповідальності за ненадані податкові декларації, приховування фактично отриманих доходів, свідомо неправдивої бухгалтерської звітності.

Важливим превентивним заходом може стати контроль готівкових розрахунків методом впровадження більшості розрахунків з використанням фіскальних реєстраторів розрахункових операцій та проведення інших платежів через банківську систему. В цьому напрямку варто розглянути законодавче забезпечення, більш широкий доступ правоохоронних органів до діяльності професійних учасників ринку цінних паперів, а також до інформації, що становить комерційну та банківську таємницю, з відповідним посиленням відповідальності службових осіб правоохоронної системи, винних у розголошенні конфіденційної інформації.

Враховуючи особливу небезпеку криміналізації фінансово-банківської системи, варто розробити і впровадити ряд заходів у напрямку запобігання відмивання коштів отриманих незаконним шляхом, як самими банківськими установами, так і з їх використанням.

Проблему легалізації тіньової підприємницької діяльності і тіньового капіталу неможливо залишити нерозв'язаною. Так як тіньова економіка є неоднорідна за структурою, то варто розмежовувати прихований (або неврахований) сектор економіки та кримінальний. Прихований сектор – це діяльність, яка не контролюється державою, але може бути легалізована. Кримінальний сектор – це суспільно небезпечна діяльність, продукти якої не можуть бути введені до обігу та вжитку. Тому одним із головних національних завдань є стимулювання переходу у правове середовище підприємств, які за специфікою своєї діяльності можуть працювати у легальному секторі економіки [3].

Необхідна розробка програми з легалізації тіньових доходів із залученням наукових і практичних працівників усіх систем економічної і правової спрямованості, в тому числі і правоохоронної. Ефективна легалізація тіньової економіки можлива лише на колективному фундаменті заходів для забезпечення згоди, стабільності і зміцнення довіри до влади [6].

## **ВИСНОВКИ**

Тіньовий сектор економіки серйозно впливає на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без урахування цього факту стало неможливим проведення наукового економічного аналізу на макро- і мікрорівні та прийняття ефективних управлінських



рішень на всіх рівнях. Ігнорування такого багатогранного й суперечливого явища, як тіньова економіка, призводить до серйозних помилок при визначенні макроекономічних показників, до неадекватної оцінки найважливіших процесів і тенденцій, до тактичних і стратегічних прорахунків при прийнятті відповідних рішень [6].

Оскільки тіньова економіка – це системне явище, то його правові обмеження не можуть бути зафіксовані в окремому законі, а повинні охоплювати українське законодавство в цілому. Тіньовий сектор став невід’ємним атрибутом, елементом господарювання, тому його зменшення можливе тільки запровадивши комплекс заходів; це можливе при реформуванні всієї державної системи. Так як тіньова економіка системна і всеосяжна, тому боротьба з нею повинна стати невід’ємною частиною політики.

Зменшення масштабів тіньового сектору в розвинених країнах досягається постійними і значними зусиллями влади і суспільства. Світовий досвід свідчить, що виключно репресивні заходи в цій сфері завжди приводять до збільшення тіньової економіки і зростанню реальних загроз економічній безпеці. І навпаки, тіньову економіку вдавалося суттєво зменшити тим країнам, де, в першу чергу, пріоритетну увагу надають причинам, що породжують тіньовий сектор господарської діяльності, і послідовно здійснюється боротьба з цими причинами.

З метою зменшення рівня тінізації економіки, необхідно розробити та реалізувати наступні заходи:

- «амністія» капіталу некримінального походження, насамперед тих, що спрямовуються в інноваційну та соціальну сферу та інші суспільно значущі та пріоритетні сектори;
- запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів;
- звуження фінансової бази тіньового господарювання через зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу (освіта, підвищення кваліфікації тощо);
- реальне і радикальне спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері;
- обов’язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші);
- залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства.

## **SUMMARY**

*Influence of shadow economy is considered on economic security of Ukraine. Principal reasons which brake the process of output of economy of*



*Ukraine from shade are probed, and also the row of measures which will be instrumental in detinizacioni is resulted. It is set that the real level of shadow economy in Ukraine exceeds a legitimate value and makes a threat national safety of the state. Taking into account it, it is necessary to develop the clear long-term program Ukraine from detinizacioni of economy.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. - К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2004. - 759 с.
2. Варналії З.С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56-66.
3. Засянська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76-84.
4. Тенденції тіньової економіки в Україні (за 2008 рік) № 30. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.me.kmu.gov.ua>.
5. Шарікова О.В. Економічні наслідки тінізації економічної системи // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С. 3-6.
6. Мазур І. І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України.// Стратегічні пріоритети, № 3(8), 2008 р.

**Ткаченко С. Л.,**

*к. э. н., доцент ФМО СПбГУ*

### ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО И ВАЛЮТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ

**Ключевые слова:** долларизация, валютная интеграция, МВФ, золотодевизный стандарт, золотой стандарт, система плавающих валютных курсов, Панамериканский союз, евразийский платежный союз, валютная и экономическая безопасность.

### ВВЕДЕНИЕ

В течение нескольких десятилетий внимание ученых привлекает феномен интеграции суверенных государств в рамках транснациональных институтов, а также роль ученых в имплементации планов, направленных на углубление интеграционных процессов. На начальных этапах изучения деятельности государств по развитию сотрудничества «поверх границ» исследователи следовали за событиями, стараясь объяснить при помощи уже разработанных моделей формирование межгосударственных союзов и сотрудничество стран в некоторых секторах экономической жизни. Ускорившиеся во второй половине двадцатого века интеграционные процессы (прежде всего, в Западной Европе, а с определенными оговорками – в зоне влияния СССР) потребовал от ученых использования более надежных научных инструментов, чем традиционные наблюдение и описание. Разнообразие экономических и политологических теорий, объясняющих направление и формы интеграции суверенных государств, красноречиво показывает, что данная проблематика актуальна и для ученых, и для практиков, действующих в области государственного управления. Однако механизм, позволяющий



ученым перехватить у политиков инициативу в развитии интеграционного процесса – новый объект исследования для представителей самых разных научных дисциплин. Относительно рано Э. Хаасом (Ernst V. Haas) была предложена модель «растекания» (spillover) интеграционного процесса из сферы успешного сотрудничества государств в политико-экономической сфере в другие, проблемные области. По мнению неофункционалистов, разработавших данную модель, ускорение интеграционного процесса создает структурное давление на различные стороны деятельности интеграционного объединения. Это давление вынуждает акторов изменять свои цели и пересматривать интересы, приспосабливаясь к новой среде. Однако и эта теория, и многие другие, изучавшие интеграционный процесс (межправительственный подход, неолиберальный институционализм, теория внешних воздействий), практически не уделяли внимания тому, как вырабатывается стратегия интеграции, определяются ее этапы, а также выбираются моменты, когда возможен переход на новые, более глубокие этапы интеграционного процесса.

Исследования, посвященные взаимодействию ученых и политиков в рамках интеграционного процесса, сейчас являются сравнительно редкими. Традиционно внимание исследователей было посвящено анализу роли политических элит и других организованных групп в этом процессе [1, 10, 17]. Благодаря работам Джона Рагги (John Gerard Ruggie) [25] и Питера Хааса (Peter M. Haas) [18] произошло «открытие черного ящика» взаимодействия экспертов и политиков при принятии решений, имеющих большое политическое значение, но требующих глубоких знаний в областях менеджмента. Ими были сделаны первые попытки изучения того, какую роль (проактивную или же реактивную) играют при определении стратегии углубления интеграции эксперты, как теоретики, так и практики. Несколько работ канадского ученого Эми Вердуна (Amy C. Verdun) посвящены изучению роли эпистемологических сообществ на этапе разработки проекта Маастрихтского договора [26, 27].

В настоящей работе предпринята попытка применения модели эпистемологического сообщества для изучения одного из наиболее важных этапов развития интеграционного процесса в ЕС – принятия в конце 1980-х гг. решения о принципиальной возможности построения экономического и валютного союза, а также замещения валют стран ЕС единой европейской валютой.

Работа состоит из пяти частей. В первой части рассмотрена роль, которую играли идеи и управленческие решения в разработке и реализации интеграционного проекта в Европе после окончания Второй мировой войны. Во второй части анализируется концепция «эпистемологического сообщества» и возможность ее применения для анализа управленческих решений в интеграционном объединении с сильными наднациональными институтами. Третья часть посвящена изучению акторов – участников эпистемологического сообщества и



представляемых ими институтами. Четвертая часть представляет собой case-study, посвященный деятельности эпистемологического сообщества при решении проблемы создания экономического и валютного союза, при этом роли новых и революционных на тот момент управленческих идей уделено первостепенное внимание. В пятой части анализируются главные уроки функционирования эпистемологического сообщества и предложены четыре основных вывода из проведенного исследования. В заключении обобщаются результаты эмпирического исследования модели эпистемологического сообщества и предложены дальнейшие направления изучения эпистемологических сообществ, а также перспективы использования модели эпистемологического сообщества для разрешения вызовов, стоящих перед многонациональными интеграционными организациями.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**

Активное участие экспертов, специализирующихся в финансах, менеджменте и правоправедении, в создании проекта экономического и валютного союза (ЭВС), привлекло большое внимание к вопросу о роли идей и новаторских управленческих решений в процессе европейской экономической интеграции. Взаимодействие работающих в различных институтах ЕС менеджеров и привлекаемых ими для экспертизы ученых стало областью изучения специальной субдисциплины в кругу подходов к изучению управления европейской интеграции, получившей название «комитология» [21, 29]. Отчасти широкое вовлечение ученых в разработку политико-экономических рекомендаций для руководителей ЕС объясняется тем, что сфера принятия управленческих решений относительно развития интеграционного процесса в ЕС остается отделенной от аналогичных сфер в государствах – членах Евросоюза. В ЕС, охватывающем западную и центральную части европейского континента, пока не созданы институты, равные национальным правительствам и парламентам по влиянию на общественную жизнь и имеющимся полномочиям. Последствием этого является отсутствие привычных для суверенных государств каналов взаимодействия «государства» и «общества», например, транснациональных политических партий. «Общеввропейское измерение» в деятельности даже самых мощных политических сил в ЕС ограничено крайне скромным по масштабам и результатам взаимодействием в рамках Европейского парламента. Широкая дискуссия об общеевропейских проблемах отсутствует и в средствах массовой информации стран ЕС. Даже для немногих общеевропейских газет типа «Файнэншл таймс», освещение событий с точки зрения отдельных государств привычнее и понятнее, чем попытки понять в развивающихся политико-экономических процессах общеевропейскую, «коммунитарную» логику.

Следствием всех названных выше причин, прежде всего





удаленности институтов ЕС от интересов обычных граждан, стало возникновение ситуации, когда именно Европейская комиссия как орган исполнительной власти играет огромную роль в повседневном принятии и реализации решений, влияющих на перспективы развития интеграционного процесса в ЕС. Но поскольку персонал Европейской комиссии относительно невелик и уступает численности сотрудников правительственных институтов в отдельных государствах Евросоюза, у него возникает необходимость привлечения внешних экспертов для оценки деятельности Комиссии, а также для разработки перспективных направлений развития сообщества. Недостаток «внутренних ресурсов» для качественной разработки и мониторинга решений испытывают также Совет министров ЕС и председательствующие на основе ротации страны – члены ЕС. Это побуждает их регулярно обращаться к сообществу экспертов [20]. Таким образом, на протяжении половины столетия, в течение которой развивается интеграция в Европе, эксперты играли заметную роль в определении будущего интеграции.

И все же пример разработки плана создания ЭВС представляется уникальным даже на этом беспрецедентном с исторической точки зрения фоне. Объяснить это можно тем, что в валютно-финансовой области эксперты были поставлены перед задачей двойной сложности: они должны были разработать совершенно новую для государственного управления проблему функционирования *обладающего реальными полномочиями* наднационального центрального банка и одновременно убедить общественность в том, что результаты их разработок представляют собой законченный план, реализация которого сделает Европейский союз мощнее, конкурентоспособнее и демократичнее.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

В 1992 году журнал «International Organization» полностью посвятил один из своих номеров рассмотрению феномена «эпистемологического сообщества ученых». Эта концепция организации научных дискуссий в рамках групп исследователей, которым свойственны отличительные черты, выделяющие их из общей «массы» коллег по общей научной сфере, является относительно новым явлением. Данное понятие впервые ввел в оборот в 1975 г. американский исследователь Джон Рагги [25, с. 557], заимствовав термин «эпистемологическое» у французского философа и социолога Мишеля Фуко (Michel Foucault) [15]. Ее привлечение к изучению создания управленческой модели в области валютной интеграции ЕС представляется нам крайне важным.

Эпистемология, которая также называется теорией познания, является частью философии, имеющей дело с исследованием природы, источников знания о ней и объективной оценки полученного знания. В круг главных вопросов эпистемологии входят те, благодаря изучению



которых исследователи пытаются понять: Что такое знание? Как мы его получаем? Могут ли полученные нами знания эффективно противостоять критике? Разумеется, эти вопросы так же стары, как сама наука. Со времен Р. Декарта и Дж. Локка эпистемология занимает центральное положение в философии, что связано с общим прогрессом современной науки. Таким образом, обращение исследователей в области менеджмента к сфере познания представляется абсолютно логичным. Как отмечает в статье 1975 г. Дж.Рагги, характеристика сообщества исследователей как «эпистемологического» объясняется тем, что ему свойственен «доминирующий способ изучения социальной реальности, набор взаимно разделяемых символов и представлений, взаимных ожиданий и взаимной осведомленности об интересах» [25, с. 570]. Дж.Рагги не дает определения «эпистемологического сообщества ученых», однако делает важное замечание о том, что оно может выполнять несколько взаимосвязанных функций, оказывающих влияние на восприятие социальной реальности членами сообщества. По мнению исследователя, такие сообщества создаются для комплексного изучения и выработки практических рекомендаций в отношении сложной международной проблемы, особенно если односторонние или двухсторонние попытки институтов государственной власти не привели к ее разрешению. Даже если «эпистемологическое сообщество» и не может дать четкий ответ на сформулированный институтами власти запрос, оно все же способно определить правила поведения и взаимодействия экспертов разных стран, занятых поисками решения сложной проблемы. Изучение роли экспертов в отдельно взятой области профессиональной деятельности или по конкретной проблеме помогает лучше понять, каким образом идеи формируются и циркулируют внутри сообщества ученых, между сообществом ученых и представителями сферы государственного управления, а также между различными государствами.

Согласно определению Питера Хааса, «Эпистемологическое сообщество представляет собой сетевую по своей природе организацию профессионалов, представляющих различные дисциплины и имеющих различный профессиональный опыт» [18, с. 3]. Для того, чтобы эпистемологическое сообщество возникло, его члены, по мнению П. Хааса, должны обладать:

1) взаимно разделяемыми нормативными убеждениями, на которых основывается ценностно-ориентированное познание социального взаимодействия членов сообщества;

2) взаимно разделяемыми каузальными суждениями, возникающими на основе анализа изучаемого явления, ведущего или способствующего пониманию сути изучаемых проблем. Указанные каузальные суждения затем выступают в качестве фундамента для выявления взаимных связей между допустимыми и возможными политическими действиями, с одной стороны, и желаемыми



результатами, с другой;

3) взаимно разделяемыми убеждениями в ценности получаемого знания, то есть наличии интересующих, признаваемых участниками группы критериев для предварительной, а затем и комплексной оценки знаний в изучаемой области;

4) единым отношением к целям вырабатываемой политики, то есть, набору рекомендуемых практических мероприятий, ассоциируемым с рядом проблем, которые исследователи пытаются разрешить в рамках своей профессиональной компетенции, при этом исходя из убеждения в том, что конечным результатом их деятельности будет повышение уровня благосостояния общества.

Рассматривая пути обмена информацией между эпистемологическим сообществом и внешним миром, а также механизмы влияния экспертов на решения политиков, П. Хаас выделяет три особых требования к ситуации, когда результаты труда экспертов способны повлиять на процесс межгосударственного сотрудничества [18, с. 3, 14, 23]. Во-первых, ситуация должна характеризоваться высокой степенью неопределенности среди политиков относительно возможных путей ее разрешения. Чем более сложным является вопрос, требующий взвешенного управленческого решения, тем сильнее политики сталкиваются с необходимостью обращения к опыту ученых и их исследованиям. Во-вторых, на определенном этапе дискуссии внутри научного сообщества, привлеченного к решению проблемы, должен сформироваться консенсус. Без его возникновения, при сохранении резкого различия в оценках ситуации и возможностях ее разрешения, политики едва ли станут полагаться на мнение отдельного ученого, с которым не соглашается большинство его коллег. В этом случае остается лишь вариант политического решения проблемы, при котором голос ученых игнорируется. В-третьих, наличие сформировавшихся и эффективно действующих каналов взаимодействия представителей академического мира и сферы государственного управления на национальном и межгосударственном уровне. С нашей точки зрения, идеальным решением для формализации взаимодействия ученых и политиков является включение исследователей в качестве экспертов в управленческий аппарат, либо в консультативные органы, интегрированные в процесс выработки исполнительной и законодательной властью решений, а также последующего мониторинга выполнения таких решений.

Транснациональное эпистемологическое сообщество возникает в ситуации, когда перед экспертами из отдельных стран возникает задача взаимодействия по актуальной международной проблеме. Очевидно, что успеха на международной арене можно добиться лишь при условии сотрудничества разных стран. Более того, при выработке транснациональной стратегии очень трудно предвидеть, какую реакцию у другой страны вызовет внешне благоприятное для нее



действие или решение. Именно эта неуверенность представителей одной страны в отношении реакции и дальнейших действий другой страны или группы стран приводит к заинтересованности получить для принятия решений не только «техническую информацию». Органам власти сейчас доступна практически любая статистическая информация о ситуации в стране, они не только могут использовать национальное законодательство для решения возникшей проблемы, но и изменить его или принять новое законодательство в отношении прежде нерегулировавшихся вопросов. Чего они не могут совершенно, так это предвидеть, как их деятельность будет воспринята за рубежом: рассматривается ли она как шанс для благоприятного развития отношений, или же как угроза? Именно поэтому особую ценность для институтов государственной власти представляет знание того, как их действия интерпретируются за рубежом, прежде всего экспертами-профессионалами. Национальное или международное эпистемологическое сообщество – один из важнейших источников такой информации. Участники этого сообщества в своих странах консультируют органы власти, помогают им изучить зарубежный опыт и пытаются его «примерить» в отношении своей страны. Получив от них экспертную оценку или совет, представители органов власти обретают также способность выработать решение, защищающее интересы своей страны и обеспечивающее благоприятное восприятие своих действий за пределами государственных границ. Международное эпистемологическое сообщество является влиятельным постольку, поскольку формирующиеся в нем убеждения и политические предпочтения становятся доступны для всех политиков из стран, заинтересованных в получении совета или нуждающихся в изучении перспектив международного сотрудничества в интересующей области.

Неуверенность политических деятелей относительно международных последствий принимаемых ими решений является следствием усложнения многих процессов на международной арене. [4, с. 196] Для управления последними требуется все больше технической информации, видение не только «общей картины» явления, но и его составных элементов. Такие знания по своей природе неизбежно носят междисциплинарный характер, их не просто аккумулировать и проанализировать в одном месте. Для принимающих решения политиков весь объем информации просто излишний. Их интересует лишь то, в какой степени рассматриваемые вопросы смогут повлиять на исход инициируемых процессов, и будут ли «технические вопросы» иметь «политические последствия», неблагоприятные для своей страны. Именно эта неуверенность и является главным побудительным мотивом для политиков при их обращении к международному сообществу ученых – «эпистемологическому сообществу». Участниками рассматриваемого сообщества являются далеко не все эксперты, способные «сказать свое слово» в дискуссии,



или имеющие научные заслуги в данной области. «Проходным билетом» в эпистемологическое сообщество является приверженность доминирующим в нем базовым ценностям. Те эксперты, которые стремятся своими усилиями приблизить достижение согласованных или молчаливо признаваемых целей, и являются его членами. Как отметили Э. Адлер (Emmanuel Adler) и П. Хаас, чем большим влиянием эпистемологические сообщества пользуются в своих странах, тем более велика вероятность того, что национальные правительства этих государств также станут разделять ценности и следовать рекомендациям членов сообщества [3].

Рассматривая проблему эпистемологического сообщества как одного из двигателей изменений на международной арене, в том числе в сфере управления интеграционными процессами, важно представлять, каким именно образом доминирующие в нем идеи трансформируются в реальную политику. Э. Адлер и П. Хаас считают, что это происходит несколькими путями:

- 1) *инновационным подходом* к анализируемой политике члены сообщества создают новый образ привычной для всех проблемы: иначе определяется ее суть, цели политики, а также оптимальный институциональный уровень, на котором проблема может быть максимально эффективно разрешена;
- 2) *распространение полученных знаний* через создание механизма транснациональных связей между участниками сообщества и внешним миром. Принятие идей сообщества в других странах помогает усилить давление на правительство собственной страны, убеждающегося в международном масштабе восприятия противоречивых или рискованных при имплементации идей;
- 3) *выбор политическими деятелями соответствующего их интересам эпистемологического сообщества*, которое наиболее эффективно поддержит их стратегию и поможет разработать набор мер по ее реализации. Такой выбор не свободен от политических соображений, однако он должен базироваться на максимально прагматических соображениях;
- 4) *закрепление результатов работы* сообщества в решениях институтов власти, а также деятельность по сохранению ценностного единства участников сообщества на возможно более продолжительный период времени. Это важнейший этап деятельности сообщества, поскольку на нем теоретическое знание приносит практическую пользу заинтересованным сторонам;
- 5) *адаптация* сообществом в последующие периоды результатов своей работы к приобретаемому новому опыту и реалиям меняющейся обстановки [3, с. 375-387].

Попытки использовать рассмотрение эпистемологических сообществ в качестве двигателей интеграционного процесса предпринимались рядом исследователей прежде, однако достаточно редко. Особое внимание ими обращалось на влияние сообществ на



процесс принятия решений в ЕС [24, 30], а также на редкие примеры воздействия эпистемологических сообществ на глобальном уровне [19]. Указанные исследования акцентируют внимание на формировании групп заинтересованных и близких по своим убеждениям лиц из числа исследователей и практиков. Преимущество такого подхода в том, что он претендует на анализ процесса формирования политики в тот период, когда проблема уже поставлена, но окончательное решение не принято. Признавая полезность такого подхода, К. Райт (Kevin Wright) все же отмечает, что определение «эпистемологического сообщества», введенное в научный оборот П. Хаасом, настолько жесткое, что трудно найти такую реально существовавшую группу исследователей, которая бы соответствовала определению полностью [30, с. 41]. С. Радаэлли (Claudio M. Radaelli) справедливо предостерегает от «антропоморфического» подхода к оценке выводов, полученных экспертами в результате их работы. По его мнению, которое мы также разделяем, полученные эпистемологическим сообществом знания «имеют отношение не столько к отдельно взятым акторам, сколько к структуре, в рамках которой эти акторы действуют» [24, с. 169]. Следовательно, будучи однажды сформулированы, они начинают жить своей собственной жизнью, ассоциируясь с определенными политическими группами, научными центрами, идеологическими течениями.

Анализ литературы по проблеме эпистемологических сообществ приводит нас к выводу о том, что такие сообщества неизбежно формируются вокруг политических целей, а их члены используют имеющийся в своем распоряжении опыт для того, чтобы такую политическую цель поддержать, конкретизировать и реализовать на практике. Мы склонны считать, что эксперты в эпистемологическом сообществе служат неким «политическим интересам», сформулированным государственными деятелями без них или при их скромном участии. Однако наличие политической *цели*, на наш взгляд, совершенно необходимо. Именно такая цель формирует устойчивый коллектив, является системообразующим фактором в возникновении эпистемологических сообществ. Произвольно взятая группа ученых, занимающихся изучением общей научной темы, никак не может быть объявлена эпистемологическим сообществом, поскольку их объединяет общий предмет исследования, но не политическая цель. Экономический и валютный союз: этапы развития идеи. Созданный в июне 1988 г. Комитет экспертов во главе с председателем Европейской комиссии Жаком Делором явился, на наш взгляд, ярким примером эпистемологического сообщества в области валютно-финансовой интеграции, разработавшим все ключевые элементы конструкции ЭВС в Евросоюзе. Термин «экономический и валютный союз» появился в лексиконе Европейского экономического сообщества в конце 1960-х гг., когда его стали упоминать лидеры стран Шестерки на своих встречах. Он был использован в «Плане Вернера» 1970 г. в названии



подготовленного международной группой экспертов документа о валютной интеграции в Западной Европе, а также подробно проанализирован в тексте, опубликованном в октябре 1970 г. [31, с. 9]. Позднее цель поэтапного построения ЭВС была упомянута в Едином европейском акте, одобренном в 1986 г. и открывшем дорогу созданию Внутреннего рынка ЕС. Но лишь на заседании Европейского совета в Ганновере в июне 1988 г. многолетний процесс разработки проекта ЭВС вышел на финишную прямую, которая привела к подписанию Договора в Маастрихте, а затем к созданию ЕЦБ и евро. В заключительных документах Ганноверской встречи лидеров ЕС осталось лишь несколько строк, констатирующих цель – создание ЭВС, а также средство – учреждение комитета экспертов для выработки плана действий. Лидеры стран ЕС поставили перед комитетом во главе с председателем Европейской комиссии «...задачу изучить и предложить конкретные шаги, ведущие к созданию экономического и валютного союза» [9, с. 3]. По мнению Э. Вердуна, данный комитет стал образцовым примером создания международной организацией «эпистемологического сообщества», в среде которого и отшлифовалась обсуждавшаяся десятилетиями идея [27]. Причем эксперты справились с этой задачей успешно и в короткие сроки.

Условия для возникновения эпистемологического сообщества, стремящегося к реализации планов введения единой валюты и централизованной банковской системы для ее эмиссии, в конце 1980-х гг. в Западной Европе были близки к оптимальным. В среде руководителей центральных банков и экспертов укоренился общий подход к целям валютно-финансовой политики, прежде всего к достижению стабильности цен. Они также положительно оценивали западногерманский опыт наделения центрального банка независимым статусом и считали географическую удаленность центрального банка (Франкфурт-на-Майне) от центра политической власти государства (Бонн) его ценным качеством. Наконец, для того, чтобы сделать вмешательство политиков в стратегическое планирование и повседневную работу будущего центрального банка невозможным, эксперты признавали неизбежность создания наднационального института, который бы перенял от национальных центральных банков их важнейшие полномочия в области валютно-финансовой политики. Вокруг этих убеждений и формировался после Ганноверского (июнь 1988 г.) саммита Европейского совета коллектив экспертов, получивший название Комитет Жака Делора (Jacques Delors).

Процесс создания комитета проходил не без проблем. Министр иностранных дел ФРГ Г.-Д. Геншер (Hans-Dietrich Genscher) высказывался за создание группы, состоящей только из внешних по отношению к институтам государственной власти экспертов, способных на независимую оценку ситуации. Руководители центральных банков стран ЕС против этого возражали, требуя сформировать комитет из своих представителей. Однако эта идея не



правила Ж. Делору, поскольку в случае уступки главам центральных банков просто возник бы еще один форум, в котором эти институты были представлены и регулярно встречались (Валютный комитет ЕС и Комитет управляющих центральными банками ЕС). Найденное в итоге Европейским советом решение было компромиссным. Комитет во главе с председателем Еврокомиссии Ж. Делором состоял из управляющих всеми двенадцатью центральными банками Евросоюза, еще одного, помимо Ж. Делора, представителя Еврокомиссии (Франса Андриессена из Первого Генерального директората), а также трех лиц, «...утвержденных главами государств или правительств» [8]. Этими лицами стали: генеральный управляющий Банка международных расчетов (БМР) бельгиец Александр Ламфалусси; известный датский профессор экономики Ниелс Тигесен; а также официальный докладчик Комиссии Делора, бывший руководитель валютно-экономического директората Европейской комиссии итальянец Томазо Падоа-Шиюппа. Вторым официальным докладчиком Комитета по настоятельному требованию ФРГ стал Гюнтер Баэр, работавший в тот момент в базельском БМР вместе с А. Ламфалусси. Организуя работу Комитета, Ж. Делор проявил яркие лидерские качества и незаурядную энергию. Сразу после саммита в Ганновере он направил всем членам Комитета список вопросов, которые они должны были обсудить через два месяца на первом заседании Комитета в сентябре 1988 г. Среди предложенных тем фигурировали, например, такие:

- Следует ли отдать предпочтение параллельной или единой валюте?
- Следует ли создать Европейский фонд, по примеру ФРС США, или же Европейский центральный банк?
- Если предпочтение будет отдано ЕЦБ, то каким статусом и полномочиями в системе институтов ЕС его следует наделить?
- Какие промежуточные этапы должен пройти процесс создания общеевропейской валюты?
- Как связаны между собой «экономический» и «валютный» элементы следующего этапа интеграционного процесса в ЕС?
- Какие макроэкономические показатели максимально могли бы благоприятствовать успеху ЭВС?
- Какие институциональные изменения должны последовать в процессе создания ЭВС?

Формулируя эти вопросы, Ж. Делор сразу противопоставил себя премьер-министру Великобритании М. Тэтчер, открыто протестовавшей против каких-либо институциональных изменений в процессе создания ЭВС. Все члены Комитета в этом вопросе стали на сторону своего председателя, даже представлявший Великобританию управляющий Банком Англии Робин Лей-Пимбертон. Уже первые заседания Комитета показали, что его участники стремятся создать эффективно функционирующий международный институт, но избегают обсуждения каких-либо связанных с ним политических





вопросов. По их мнению, сфера политики полностью находилась в данном случае в компетенции глав государств и правительств, которые и должны были принимать соответствующие своему уровню решения.

Заседания Комитета Делора проходили ежемесячно на «нейтральной территории» – в базельском Банке международных расчетов (БМР). Данный банк на протяжении многих лет ежемесячно проводит заседания глав центральных банков входящих в него государств. Это позволило большинству членов Комитета в рассматриваемый период совместить посещение Базеля для участия в мероприятиях БМР с заседаниями Комитета. Там же, в Базеле, с 1964 г. проводились ежемесячные заседания Комитета управляющих центральными банками ЕЭС. Первое заседание Комитета Делора в сентябре 1988 г. по просьбе его председателя было полностью посвящено обсуждению докладов, которые были заранее подготовлены экспертами ЕК. Тогда же всем членам Комитета было предложено подготовить собственные доклады по ключевым для валютной интеграции проблемам: причинам провала Плана П. Вернера (1971 г.), оценке эффективности работы ЕВС и др. По мере подготовки этих докладов они распространялись среди участников Комитета, обсуждались на заседаниях, а затем были приобщены к итоговому докладу Комитета в качестве приложений. Эксперты ЕК и БМР суммировали изложенные в докладах и памятных записках идеи. На декабрьском (1988 г.) заседании Комитета Ж. Делора был распространен проект итогового доклада.

Это декабрьское заседание Комитета Делора стало определяющим в судьбе рассматриваемого эпистемологического сообщества, а также в выработке окончательной стратегии европейской валютной интеграции. На нем жаркая дискуссия развернулась вокруг двух принципиальных вопросов. Первый касался возможности введения параллельной валюты и всех организационных трудностей, с которыми был связан этот шаг. Второй затрагивал содержание этапов построения ЭВС и логике перехода от одного этапа его строительства к другому. Острота дискуссии наглядно показала Ж. Делору, что его первоначальный план подготовить итоговый документ к мартовскому (1989 г.) заседанию Европейского совета не реалистичен. Так, еще в предшествующие работе Комитета годы, руководители центральных банков Италии и Франции выступали за более широкое использование ЭКЮ. Теперь они пытались реализовать эту идею через введение новой валюты в качестве параллельной, как это и имело место на протяжении целого десятилетия в случае параллельного обращения безналичных ЭКЮ и наличных национальных денег. Франция и Италия также считали желательным для успешного функционирования параллельной валюты создать специальный Европейский валютный (или резервный) фонд [22]. Представители этих стран выражали надежду, что со временем новая валюта сможет по стабильности конкурировать с долларом США, а



пока же она была призвана стимулировать развитие европейской экономики, стать еще одним кирпичиком в фундаменте Внутреннего рынка ЕЭС. Но именно ввиду такого «утилитарного» подхода к новой общеевропейской валюте против идеи параллельной валюты на заседаниях Комитета восстали управляющие центральными банками ФРГ и Нидерландов [13, с. 185-189]. Заседания Комитета Делора весной 1989 года показали, что большинство экспертов выступало против идеи параллельной валюты. Главной причиной такого решения было осознание негативного влияния параллельной валюты на стабильность валютно-финансовой системы интеграционного объединения.

Сам Ж. Делор высказывался на заседаниях Комитета в пользу единой валюты и создания ЕЦБ, одной из важных функций которого стала бы координация макроэкономической политики стран – членов ЕЭС. Он получил мощную поддержку в лице главы Бундесбанка К.-О. Пеля (Karl Otto Pehl), руководителя Банка Нидерландов В. Дуйсенберга (Wim Duisenberg), а также управляющего Банком Англии сэра Р. Лей-Пембертона (Robert Leigh-Pemberton). И все же Комитет оставил принятие окончательного решения за национальными правительствами, ограничившись рекомендацией национальным лидерам поддержать идею создания единой европейской валюты. При этом отметим, что К.-О. Пель призывал своих коллег, руководивших центральными банками стран ЕЭС, нигде публично не высказываться по вопросу о том, желательно ли создание ЭВС. Он опасался, что положительная позиция профессионалов станет мощным пропагандистским инструментом в руках чиновников Европейской комиссии, что позволит Еврокомиссии со временем получить руководящую роль в разработке проекта ЭВС. [6, с. 175]. Кроме того, он считал, что поскольку мандатом Комитета Делора предусматривалось только обсуждение вопроса о том, что собой представляет ЭВС, то задача экспертов состояла в детальном описании структуры и функций ЭВС. А уже за политиками должно было остаться решение, соответствует ли ЭВС интересам Сообщества, или же от него следует отказаться в пользу более осторожных форм интеграции.

Следующим этапом дискуссии эпистемологического сообщества после выявления окончательной формы общеевропейской денежной единицы стало определение этапов реализации идеи на практике. Комитет достаточно быстро пришел к решению о том, что любой другой форме организации нового центрального банка следует предпочесть федералистскую систему. При этом новый центральный банк должен был получить независимый статус, а единственным закрепленным в уставных документах критерием успешного характера его деятельности должна была стать стабильность цен в зоне единой валюты [26, с. 200]. Эти идеи были изложены в памятной записке, подготовленной главой западногерманского центробанка К.-О. Пёлем.



Здесь наглядно проявилось различие в подходах к рассматриваемой проблеме между профессионалами из эпистемологического сообщества и политиками в лице глав государств и правительств. Если для первых необходимость независимого статуса и важность низкой инфляции были очевидны, то для последних все было совсем не столь однозначно.

На мартовском (1989 г.) заседании Комитета Делора во всей остроте проявилось различие позиций членов Комитета в отношении этапов создания новой валюты. Основные споры вызвал вопрос о том, чем будет обусловлен переход процесса создания единой валюты на третий, завершающий этап. Часть членов Комитета Делора предлагала сразу зафиксировать дату перехода, рассчитывая, что такой шаг произойдет автоматически, после истечения установленного для первых двух этапов периода времени. Оппоненты же утверждали, что никакого автоматизма в процессе введения в оборот единой валюты, пусть даже только в безналичной форме, быть не может. Лишь выполнение всех заранее согласованных условий откроет для тех стран, которые эти условия выполнили, путь к общеевропейской валюте.

Еще одной областью жарких споров стало определение того, как с институциональной точки зрения должно быть оформлено управление процессом создания новой валюты на втором этапе [16, с. 403-406]. Предстояло определить, какой институт будет ответственен за сбор и анализ статистической информации о выполнении отдельными странами условий перехода к единой валюте, кто будет готовить рекомендации Европейскому Совету о переходе к единой валюте и предварительному составу стран-участниц. Также открытым оставался вопрос о будущей судьбе самого этого института. И все же эти во многом технические вопросы уступали по значению главной дискуссии, развернувшейся среди членов Комитета Делора в начале 1989 г. Ее содержание касалось будущей валютно-финансовой политики в ЭВС, а также институционального устройства для управления этой сферой. В конечном итоге Комитет остановился на половинчатом решении – не фиксировать дату перехода к третьему этапу, но четко определить содержание всех трех этапов, в том числе и третьего, завершающего. Важным было и решение о том, что в окончательном варианте отчета должно присутствовать заявление об обязательном выполнении требований по величине дефицита бюджета отдельных стран – участниц ЭВС.

Накануне принятия Европейской комиссией решения о поддержке программы ЭВС были приведены также масштабные эмпирические исследования преимуществ, которые он в себе нес. Прежде всего, речь шла о снижении транзакционных издержек в результате перехода в Европе от мультивалютной системы к общей денежной единице. Однако, по мнению британских исследователей, недопустимо малое внимание ученых и представителей институтов



власти уделялось тем прямым и косвенным расходам, которые Европе предстояло понести в связи с созданием единой валюты [12, с. 665]. Необходимость поиска баланса между основными целями экономической политики – одна из наиболее трудных задач государственного управления экономикой. Отчасти эта трудность возникает вследствие отсутствия консенсуса относительно самих целей. При изучении валютной интеграции особое значение приобретают три ключевые цели экономической политики: 1) *экономическая эффективность*, обеспечиваемая на международном уровне через механизм свободной торговли; 2) *равномерное распределение доходов*, осуществляемое в большинстве стран через использование мер налоговой политики, а на международном уровне – путем реализации многосторонних программ помощи развитию и в деятельности международных финансовых институтов, например, Всемирного банка; 3) *макроэкономическая стабильность*, понимаемая как бюджетная, налоговая и валютно-финансовая стабильность. Между указанными тремя целями существуют множественные политико-экономические взаимосвязи. Отдавая приоритетное внимание созданию внутреннего рынка и проблеме эффективности, ЕС не уделял требуемого внимания двум оставшимся сторонам названного треугольника: равномерному распределению доходов и стабильности. И многое в рамках реализации «Программы 1992» по созданию Внутреннего рынка ЕС может рассматриваться как деятельность, направленная на восстановление баланса сторон в треугольнике. При этом в качестве универсального средства достижения целей рассматривался именно валютный союз. Окончательный успех этой деятельности базировался на формировании в ЕЭС консенсуса относительно фундаментальных монетарных принципов построения ЭВС. По мнению Э. Хофмейера, такими принципами в рассматриваемый период стали: стабильности цен, независимость центрального банка, стабильность курсов обмена валют и отказ государства от финансирования дефицита национального бюджета [23, с. 384]. Успехом анализируемого эпистемологического сообщества было то, что, несмотря на принципиальные различия представителей многих стран в подходах к проведению монетарной политики на национальном уровне, в рамках Сообщества был достаточно быстро выработан консенсус относительно магистрального направления создания ЭВС.

Результативность работы группы экспертов в Комитете Делора отчасти объясняется долговременной тенденцией в развитии глобальной политической экономики, которая привела в 1970-80-е гг. к убеждению, что валютно-финансовая интеграция реальна. Это убеждение базировалось на таких основополагающих для современной экономической политики идеях, как отсутствие четких причинно-следственных связей между инфляцией и безработицей, признание ценности низкой инфляции для долгосрочного устойчивого развития



экономики региона, необходимость защиты независимого статуса центральных банков от центров политической власти. Вслед за осознанием указанных выше мотивов, правительства стран ЕЭС в своей практической деятельности стали учитывать указанные выводы. Так обозначился процесс конвергенции целей и форм валютно-финансовой политики на национальном уровне и его перенесение на наднациональный уровень. Важно отметить, что работа эпистемологического сообщества в Комитете Делора все же не отличалась особой демократичностью. Итоговый документ был принят единогласно, хотя споры по принципиальным вопросам продолжались в течение долгих месяцев, и отнюдь не всегда они завершались компромиссом. Представители менее крупных стран ЕС зачастую уступали давлению представителей более крупных государств. Так, на ежемесячных встречах Комитета явно доминировали два человека: председательствовавший на заседаниях Ж. Делор, эффективно конвертировавший возросший динамизм ЕК в конкретные шаги по усилению власти коммунитарных институтов, а также президент Бундесбанка К.-О. Пёль, представлявший важнейшую на континенте денежную единицу [14, с. 129-130].

(окончание статьи в следующем номере)

#### **SUMMARY**

*For several decades, attracted the attention of scientists the phenomenon of integration of sovereign states in transnational institutions, as well as the role of scientists in the implementation of plans aimed at deepening the integration processes.*

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Сиджански Д. Федералистское будущее Европы: от Европейского сообщества до Европейского Союза. М.1998.
2. Ткаченко С.Л. Полномочия Европейского парламента в бюджетной сфере. //Вестник Межпарламентской Ассамблеи. 1995. №2. С. 189-197.
3. Adler, E. and Haas, P.M. (1992) 'Conclusion: epistemic communities, world order, and the creation of a reflective research program', International Organization, Vol. 46, No. 1, P. 367-90.
4. Andrews, David M. "Capital Mobility and State Autonomy: Towards a Structural Theory of International Monetary Relations// International Studies Quarterly 38, 1994. P. 196.
5. Artis, M.J. (1992) 'The Maastricht road to monetary union'. Journal of Common Market Studies, Vol. 30, P. 299-309.
6. Colchester, Nicholas, and David Buchan. 1990. Europower. The essential guide to Europe's economic transformation in 1992. London: The Economist Books. P. 175.
7. Committee for the Study of Economic and Monetary Union (1989) Report on Economic and Monetary Union, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
8. Conclusions of the European Council in Hanover, 27-28 June 1988.
9. Delors Report (1989) Report on Economic and Monetary Union in the European Community. (Committee for the Study of Economic and Monetary Union). Luxembourg: Office for Official Publications of the E.C. P. 3.
10. Deutsch K. Political community at the international level: problems of definition and measurement. Princeton, New Jersey: Princeton University, 1953.
11. Dornbusch, Rudi. Euro Fantasies. Common currency as panacea. In: Foreign Affairs, September/October 1996, Vol. 75, No. 3, pp. 120.
12. Driver, Rebecca L. and Simon Wren-Lewis. European monetary union and asymmetric shocks in a new Keynesian model. In: Oxford Economic Papers, Vol. 51, Number 4, October 1999, p. 665.
13. Duisenberg, W.F. (1989)'The ECU as parallel currency' in Delors Report, P. 185-89.



14. Dyson, Kenneth (1994): Elusive Union: The Process of Economic and Monetary Union in Europe, London: Longman, P. 129-30. 15. Foucault, M. (1973) The Order of Things. New York: Vintage Books. 16. Gros, D., and N. Thygesen. 1998. European Monetary Integration. London: Longman. 17. Haas E. The uniting of Europe. Political, Social and Economic forces: 1950-1957. London: Faber & Faber Ltd, 1958. 18. Haas, P. (1992) 'Introduction: epistemic communities and international policy co-ordination', International Organization, Vol. 46, No. 1, P. 1-35. 19. Haas, P.M. (ed.) (1997) Knowledge, Power and International Policy Coordination, Columbia: University of Southern Carolina Press. 20. Hayes, F., and Wallace, H. (1995) 'Executive Power in the European Union: the functions and limits of the Council of Ministers', Journal of European Public Policy, Vol. 2, No. 4, P. 559-82. 21. Joerges, C., and Neyer J. (1997) 'From intergovernmental bargaining to deliberative political processes: The Constitutionalization of comitology', European Law Journal, Vol. 3, No. 3, P. 273-99. 22. Larosiere, J. de. (1989) 'First stages towards the creation of a European Reserve Bank. The creations of a European Reserve Fund' in: Delors Report, P. 177-184. 23. Marcussen, Martin. 1999. The Dynamics of EMU Ideas. Cooperation and Conflict. Vol. 34 (4), P. 384. 24. Radaelli, C.M. (1995) 'The role of knowledge in the policy process', Journal of European Public Policy, Vol. 2, No. 2, p. 159-83. 25. Ruggie, J.G. (1975) 'International responses to technology', International Organization, Vol. 29, P. 557-84. 26. Ungerer, H. (1997) A Concise History of European Monetary Integration. From EPU to EMU. Westport, Connecticut/London, Quorum. P. 200. 27. Verdun, A. (1996) "Asymmetrical" Economic and Monetary Union in the EU: Perceptions of Monetary Authorities and Social Partners', Journal of European Integration, Vol. 20, No. 1, pp. 59-81. 27. Verdun, Amy (1998). The Role of the Delors Committee in the Creation of EMU: An Epistemic Community? European University Institute, Working Papers RSC, No. 98/44. 28. Van Assche, Tobias. 2005. The Impact of Entrepreneurial Leadership on EU High Politics: A Case Study of Jacques Delors and the Creation of EMU. Leadership, Vol. 1, No. 3. P. 292-3. 29. Vos, E. (1997) 'The rise of committees', European Law Journal. Vol. 3, No. 3, P. 210-29. 30. Wright, K. (1997) 'Knowledge and expertise in European conventional arms control negotiations: an epistemic community? The European Policy Process Occasional Papers, No. 41. 31. Werner Report. Report to the Council and to the Commission on the realization by stages of Economic and Monetary Union in the Community. Supplement to the Bulletin 11 (1970) of the European Communities. Luxembourg, 8 October 1970. P. 9.

**Плахотнікова М. В.,**

*к. е. н., доцент,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЗАЙНЯТОСТІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ**

*Досліджена структура національної економіки України за 2000-2009 р. та зроблено аналіз структури зайнятості працюючих за вказаний період. Розглянуті чинники, які впливають на формування сучасної структури економіки та адекватної структури зайнятості. Запропоновані заходи по зменшенню впливу на структуру зайнятості сировинної складової української економіки.*

**Ключові слова:** *галузева структура економіки, галузева структура зайнятих працівників, модернізація, інновації, товарна структура експорту, наукоємні галузі промисловості, ринок праці.*

### **ВСТУП**

Динамічні перетворення в економіці України та її структурі,



необхідність проведення модернізації всіх сфер життєдіяльності суспільства вимагають теоретичних і практичних узагальнень накопиченого досвіду та пошуку шляхів подальшого розвитку економіки і підвищення ефективності використання людських ресурсів і, перш за все, її працюючих.

Аналіз наукових досліджень, які проводять вітчизняні вчені – економісти А. Гриценко [1], О. Грішнова [2], Д. Баланда [3], Т. Кір'ян [4] та інші свідчать про те, що в економічній науці велика увага приділяється дослідженню питань розвитку сучасної економіки та змін на ринку праці. Наразі зміни, які відбуваються в національному виробництві, обумовлюють нагальну потребу в комплексному дослідженні проблем, викликаних структурними змінами в економіці та їх впливом на структурні зрушення працюючих.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даного дослідження є визначення тенденцій розвитку структури української економіки та її впливу на структуру зайнятості працівників. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення таких завдань:

- дослідити закономірність розвитку «економіка – зайнятість»;
- проаналізувати галузеву структуру національної економіки;
- зробити аналіз галузевої структури працюючих;
- визначити характер змін в структурних зрушеннях національного виробництва і зайнятості;
- запропонувати заходи щодо вдосконалення «структура економіки – структура зайнятості», що сприятиме переходу національного виробництва на інноваційний шлях його розвитку.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачає реалізацію головної мети діяльності українського суспільства – підвищення конкурентоспроможності економіки і добробуту українських громадян [5]. Основним шляхом реалізації цієї мети є проведення модернізації економіки, яку необхідно розглядати не у вузькому, чисто технічному сенсі як проведення технологічного переозброєння та оновлення виробництва і продукції – сучасний стан суспільного виробництва вимагає модернізації усіх його сфер життєдіяльності (як економічної, так і соціальної), розвиток яких повинен створити умови для забезпечення стійкого зростання української економіки.

І теорія, і практика розвинутих країн свідчать, що, коли модернізація економіки здійснюється в країні з невисоким рівнем її розвитку, то ринкові сили будуть її «штовхати» в бік використання поточних порівняльних переваг (порівняльні переваги – це здатність даної країни випускати готовий продукт з відносно меншими



альтернативними витратами по зрівнянню з виробниками інших країн). Якщо переваги будуть полягати в надлишку дешевої робочої сили, то це буде вести до зростання трудомісткості виробництва відносно низькоякісної дешевої продукції. З часом може підвищуватись якість, зростати кваліфікація та вартість праці, але початок буде саме таким. Подібний варіант доганяючого розвитку проходять Китай і Індія, а раніше – Японія та «азіатські тигри» (Сінгапур, Індонезія, Південна Корея, Тайвань).

Якщо ж порівняльні переваги пов'язані із сировинними ресурсами, то економіка та її структура будуть мати сировинну орієнтацію. Такий варіант розвитку мають нафтодобувні країни та країни, багаті природними ресурсами, включаючи і розвинуті – Норвегія, Ісландія, Австралія, Росія.

Третій варіант розвитку економіки – це коли в країні більша частина приросту національного виробництва формується за рахунок інновацій і, на цій основі, зростаючої продуктивності праці – це відноситься до країн-лідерів інноваційної економіки.

Країни, порівняльні переваги яких пов'язані з дешевою робочою силою чи з багатими природними ресурсами, можуть ними користуватися до тих пір, поки будуть існувати ці переваги. Але робоча сила дорожчає, запаси природних ресурсів зменшуються. Тому ці країни намагаються провести модернізацію економіки з тим, щоб приєднатися до країн-лідерів, здатних генерувати інновації й завдяки цьому триматися на передових позиціях світового розвитку. Ліквідувати відставання від країн-лідерів неможливо без проведення активних структурних зрушень. Структурні зміни в економіці виступають як необхідність у вирішенні тих завдань, які не в змозі вирішити самі по собі стихійні ринкові сили.

Це тим більше актуально, що в світовій економіці відбуваються серйозні глобальні зміни, міжнародна конкуренція з кожним роком загострюється і кожна країна вимушена максимально використовувати свої можливості для підвищення її конкурентоспроможності.

Як свідчить аналіз, структуру сучасної економіки формують наукоємні галузі і виробництва, які здатні забезпечити динамічний інноваційний розвиток національної економіки та її експортну орієнтацію.

Структуру економіки XXI століття все більше визначають такі галузі та виробництва, як мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія, гнучкі технології і роботехніка, нетрадиційна енергетика, комп'ютерні системи, телекомунікації, Інтернет, космічні технології, нові технології в сфері послуг, в т.ч. медицини, освіти, науки, управління.

Це вимагає адекватних змін в галузевій професійній та кваліфікаційній структурах працюючих, що, в свою чергу, буде сприяти чи навпаки, гальмувати, інноваційні процеси в економіці.

Між змінами в економіці (обсягом національного виробництва) і





зайнятістю існує взаємозв'язок, який може існувати в гнучкій або жорсткій формі їх взаємозалежності.

Гнучка форма передбачає синхронні, однаково направлені зміни чисельності зайнятого в економіці населення в залежності від змін динаміки виробництва.

Жорстка форма обумовлена або різнонаправленими, або несинхронними змінами в динаміці виробництва і зайнятості. Якщо коливання в економіці (відносна зміна обсягів національного виробництва) перевищують відносну зміну чисельності зайнятих – в цьому випадку мова йде про прямий тип жорсткого взаємозв'язку.

У випадку, коли падіння національного виробництва набагато більше змін в чисельності зайнятих – це буде обернений тип жорсткого взаємозв'язку, за якого практично виключається можливість скорочення працюючих.

Залежність між зміною чисельності зайнятого населення і зміною обсягу національного виробництва характеризує категорія еластичності структурних змін, коефіцієнт якої розраховується як відношення % зміни чисельності зайнятого населення до % зміни обсягів національного виробництва за певний період часу.

Динаміка змін обсягів національного виробництва (ВВП) і чисельності зайнятих в українській економіці за 1991-2009 рр. зображена в табл. 1.

Таблиця 1 [6].

Показники зміни обсягу виробництва (ВВП) і чисельності зайнятого населення в Україні за 1991-2009 рр.

Показник	Рік												
	1991	1992	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009
Динаміка ВВП, %	100	90,1	86,9	81,6	97,3	95,2	103,4	112,5	129,6	139,1	152,3	166	177,6
Чисельність зайнятого населення, %	100	98	100	102,4	105,1	107,6	110,7	116,2	123,5	126,8	130	133,7	137,4
Коефіцієнт еластичності структурних змін (середнє значення коефіцієнта)	-	0,2	0,07	-1,14	0,33	0,26	0,42	0,65	0,41	0,35	0,25	0,27	0,32

Аналіз динаміки вищезазначених показників свідчить про те, що за 1991-1994 рр. в Україні на 7,8% зменшилась кількість зайнятих в економіці. В 1995 р. відбувся незначний зріст працюючих – на 2,8%. Однак в наступні роки зайнятість знову почала скорочуватися і в 2001 р. досягла свого мінімального значення – 78,6%.

Впродовж 2002-2009 рр. українська економіка так і не змогла досягти рівня зайнятості базового року, який склав всього 83,7% в 2009 р. Одночасно з цим впродовж 1991-1999 рр. відбувався спад обсягів національного виробництва – в середньому 7% в рік. Найнижчий цей показник був в 1999 р. – 44,7%. Починаючи з 1999 р., спостерігається поживлення в економіці і поступове зростання обсягів



національного виробництва. Максимальне значення ВВП Україна отримала в 2008 році – 948056 млн грн ( 82,6% до базового року), а в 2009 р. цей показник уже скоротився до 77% (914720 млн грн).

Як показують дослідження, за середнього значення коефіцієнта еластичності структурних змін – 0,3 за цей період спостерігалось від’ємне значення коефіцієнта структурних змін: - 0,39 в 1995 р., - 0,18 в 2001 р., - 0,12 в 2009 р., що свідчить про обернено жорсткий тип зайнятості, який показує, що в економіці існують серйозні структурні диспропорції, які характеризуються неефективною як галузевою структурою економіки, так і неефективною структурою зайнятої робочої сили [7].

Згідно постіндустріальної теорії, існує об’єктивна неминучість в зміні напрямку історичного і економічного розвитку та появи нової соціально-економічної структури, для якої властивими є скорочення питомої ваги добувних (сировинних) галузей і зростання частки обробних та наукоємних галузей. Про це свідчать дані розвитку світової економіки, стан та тенденції якої розглянуті на прикладі товарної структури світового експорту (табл. 2).

Таблиця 2 [8]

Товарна структура світового експорту  
в % до загального

Товарна група	Факт		Прогноз	
	1995	2000	2010	2015
Експорт всього, в т.ч.	100	100	100	100
Готові вироби, в т.ч.:	70,4	77,5	83,1	85,3
Машини і обладнання	35,8	41,9	47,3	49,5
Хімічна продукція	8,6	9,6	10,1	10,3
Проміжні інвестиційні товари	7,8	7,6	6,5	6,5
Текстиль і одяг	6,3	6,1	5,9	5,4
Інші споживчі товари	11,9	12,3	13,3	13,6
Сировина і напівфабрикати, в т.ч.:	17,4	12,5	9,0	7,6
Паливо	10,5	7,3	5,3	4,4
Чорні метали	3,1	2,3	1,6	1,4
Кольорові метали	2,1	1,8	1,5	1,3
Руди і інші метали	1,7	1,1	0,6	0,5
Аграрна продукція в т.ч.:	12,2	10	7,9	7,1
Продовольчі товари	9,3	8,0	6,6	6,0
Сільськогосподарська сировина	2,9	2,0	1,3	1,1

Аналіз даних вищезазначеної таблиці показує, що в товарній структурі світового експорту постійно зростає доля готових виробів: 70,4% в 1995 р., 77,5% в 2000 р., в 2015 р. прогнозується 85,3% від загального товарного експорту (машини, обладнання, інвестиційні товари) і скорочується доля продукції сировинних галузей - з 17,4% в 1995 р. до прогнозних 7,6% в 2015 р. Також зменшується в світовому експорті питома вага аграрної продукції (сільськогосподарська сировина та продовольчі товари) – з 12,2% в 1995 р. до прогнозних



7,1% в 2010 р.

Про структуру товарного експорту економіки України можна дізнатись із даних табл. 3.

Таблиця 3 [9]

## Товарна структура експорту України в 2009 р.

Найменування товарної групи	млн. дол.	% до всього експорту
Готові вироби, в т.ч. :	11167,6	28,1
Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини, пристрої для запису або відтворення звуку	5013,5	12,6
Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	278,6	0,7
Шляхове обладнання та транспортні засоби.	1596,4	4,0
Продукти хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2515,1	6,3
Текстиль та вироби з текстилю	713	1,8
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	285,2	0,7
Взуття, головні убори	144,5	0,4
Інші споживчі товари	621,3	1,6
Аграрна продукція, в т.ч. :	9514,9	24,0
Живі тварини та продукція тваринного походження	596	1,5
Продукти рослинного походження	5034,9	12,7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	1796	4,5
Готові харчові продукти	2088	5,3
Сировина і напівфабрикати, в т.ч. :	19013,3	47,9
Недорогоцінні та дорогоцінні метали і вироби із них	12899,9	32,5
Деревина, маса та вироби із деревини	1471,9	3,7
Мінеральні продукти	3900,1	9,8
Полімерні матеріали, пластмаса та каучук	563,3	1,4
Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	178,1	0,5
Разом	39695,7	100

Аналіз товарного експорту України показує, що його структура не співпадає з загальною тенденцією розвитку світового експорту: головною складовою експорту України – 47,9% від загального його обсягу – є сировина і напівфабрикати, 24% – сільськогосподарська продукція і тільки 28,1% – готові вироби. Тобто можна стверджувати, що експортована із України продукція має сировинний характер.

Особливу тривогу викликає той факт, що в структурі експортованих готових виробів зменшується частка експорту продукції машинобудування і зростає частка його імпорту (табл. 4).

Таблиця 4 [10]

## Експорт і імпорт товарів і послуг в Україні (за даними міжгалузевих балансів України)

	1990р. млрд. руб.			2001р. млрд. грн.			2007р. млрд. грн.		
	Експорт	Імпорт	Випуск	Експорт	Імпорт	Випуск	Експорт	Імпорт	Випуск
Народне господарство	46	53	347	113	110	524	323	364	1831
% до випуску	13,2	15,3		21,6	21,0		17,6	19,9	
Харчова промисловість	2,3	9,7	23,2	4,4	6,1	8,9	10,3	10,3	30,3



% до випуску	10,0	42,0		49,5	68,6		33,9	34,1	
Машинобудування	17,9	18,1	58,7	14,0	20,0	31,0	48,2	101,8	150,0
% до випуску	30,5	30,8		45,6	65,1		32,2	68,0	

Як свідчать дані таблиці 4, в машинобудуванні різко зросло співвідношення його імпорту до загального обсягу продукції машинобудівної галузі – в 2 р. Аналогічна картина спостерігалася і в легкій промисловості: частка імпорту в галузевому випуску впродовж 1990-2001 рр. зросла більш ніж в 1,5 р., а потім різко скоротилася. Можливо тому динаміка імпорту в легкій промисловості і машинобудуванні мала суттєвий вплив на падіння обсягів виробництва до 2001 року та на їх питому вагу в структурі промисловості (табл. 5).

Таблиця 5 [9,10]

#### Структура промисловості України.

Галузь	Факт, %		
	1990р.	2007р.	2009р.
Електроенергетика	6,3	4,7	22,4
Паливна	16,5	9,4	8,4
Чорна металургія	23,2	22,0	17,5
Кольорова металургія	1,5	-	-
Хімічна і нафтохімічна	7,3	6,1	6,0
Машинобудування	16,4	14,0	10,6
Легка	5,7	1,0	0,9
Харчова	17,9	15,0	19,8
Інші	5,2	28,0	7,7
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	-	-	6,7
Разом	100,0	100,2	100,0

На це вплинула як слабка конкурентоздатність вітчизняних товаровиробників, так і легка доступність на український ринок зарубіжних товарів. З 2006 року в українській економіці відбувається загальне перевищення імпорту над експортом (табл. 6).

Таблиця 6 [9,10]

#### Експорт – імпорт товарів і послуг в Україні за 1996-2009 рр.

млрд дол.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009
Експорт	19,1	19	16,5	15,2	18,1	19,8	22	27,3	38,3	40,1	45,5	58	49,3
Імпорт	18,8	18,5	16,1	13	15,1	17	18,5	24,4	31,1	38,9	48,7	66	50,6

Сировинний напрям розвитку вітчизняної економіки та програма конкуренція з іноземними товаровиробниками, результатом якої стало зростання імпорту і зменшення експорту, знайшли своє відображення на структурі зайнятості в Україні (табл. 7).



Таблиця 7 [9]

Середньорічна кількість найманих працівників за видами економічної діяльності в Україні за 2000-2009 рр. (тис. осіб)

Вид економічної діяльності	Рік													
	2000		2002		2005		2006		2008		2009			
	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	кількість	% від заг. чис.	% до 2008р.	% до 2009р.
1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Рибальство, рибництво	2582	18,9	1903	15,5	1153	10,1	1020	8,8	794	7,0	708	6,6	89,2	27,4
2. Промисловість	4061	29,7	3578	29,1	3416	30,0	3362	29,4	3188	28,0	2851	26,8	89,4	70,2
3. Будівництво	590	4,3	453	3,7	461	4,0	477	4,2	497	4,4	385	3,6	77,5	65,2
4. Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	730	5,3	658	5,4	758	6,7	866	7,6	1041	9,1	942	8,8	90,5	129,0
5. Діяльність транспорту та зв'язку	1110	8,1	1014	8,3	992	8,7	991	8,7	974	8,6	936	8,8	96,1	84,3
6. Фінансова діяльність	146	1,1	156	1,3	216	1,9	246	2,2	339	3,0	292	2,7	86,1	200,0
7. Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	596	4,4	569	4,7	564	5,0	599	5,2	631	5,5	615	5,8	97,5	103,2
8. Державне управління	610	4,5	667	5,5	570	5,0	590	5,2	627	5,5	635	5,9	101,3	104,1
9. Освіта	1551	11,3	1576	12,9	1610	14,1	1632	14,3	1642	14,4	1646	15,5	100,2	106,1
10. Охорона здоров'я	1304	9,5	1283	10,5	1271	11,2	1269	11,1	1267	11,1	1271	12	100,3	97,5
11. Надання комунальних послуг; діяльн. у сфері культури та спорту	398	2,9	379	3,1	377	3,3	381	3,3	389	3,4	372	3,5	95,6	93,5
Усього	13678	100	12236	100	11388	100	11433	100	11389	100	10653	100	93,3	77,9

Аналіз даних таблиці 7 свідчить, що впродовж 2000-2009 років в національній економіці відбулися зміни в структурі працюючих: частка найманих працівників в сільському, лісовому, мисливському, рибальському господарствах з 18,9% від загальної чисельності найманих працівників в 2000 р. скоротилася до 6,6% в 2009 р., в промисловості – відповідно з 29,7% до 26,8%, в будівництві за цей же період з 4,3% до 3,6%. Одночасно відбулося зростання питомої ваги працівників, зайнятих в торгівельній діяльності, на транспорті, зв'язку, фінансовій сфері, операціях з нерухомим майном, освіті, охороні здоров'я, державному управлінні.

Аналогічна тенденція спостерігається і на регіональному рівні. Про це свідчать дані, наведені на прикладі Черкаської області (табл. 8).



Таблиця 8 [11]

Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності в  
Черкаській області

Галузь	2000 р.		2009 р.		
	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	% до 2000р.
Усього	469,8	100	344,3	100	73,3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Рибальство, рибництво	139,4	29,7	53,1	15,4	38,1
Промисловість	109,0	23,2	71,6	20,8	65,7
Будівництво	17,3	3,7	11,8	3,4	68,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	30,6	6,5	32,3	9,4	105,6
Діяльність транспорту та зв'язку	28,9	6,2	26,4	7,7	91,3
Фінансова діяльність	4,4	0,9	7,4	2,1	168,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам	13,5	2,9	15,5	4,5	114,8
Державне управління	25,4	5,4	27,9	8,1	109,8
Освіта	47,6	10,1	49,4	14,3	103,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	40,4	8,6	37,8	11,1	93,6
Інші види економічної діяльності	13,3	2,8	11,1	3,2	83,5

За 2000-2009 рр. в усіх галузях економіки, крім торгівлі, фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном, освіти, державному управлінні продовжувався (хоча і в уповільненому темпі у порівнянні з 90-ми роками) процес абсолютного скорочення найманих працівників. Особливо цей процес «зачепив» промисловий сектор (табл. 9).

Таблиця 9 [8]

Середньорічна кількість найманих працівників  
за видами промислової діяльності в Україні за 2000-2009 рр.

Вид промислової діяльності	2000		2002		2004		2006		2008		2009			
	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	Всього тис. чол.	% від заг. чис.	% до 2000р.	% до 2008р.
Промисловість в т.ч.:	4061	100	3578	100	3408	100	3362	100	3188	100	2851	100	70,2	89,4
1. Добувна промисловість	615	15,1	550	15,4	529	15,5	513	15,3	480	15,1	450	15,8	73,2	93,7
2. Переробна промисловість, в т.ч.:	2917	71,9	2500	69,9	2351	68,9	2329	69,3	2192	68,8	1886	68,2	64,7	86,0
2.1. Виробництво харчових продуктів, та тютюнових виробів	518	12,8	464	12,9	452	13,3	465	13,8	436	13,7	390	13,7	75,3	89,4
2.2. Легка промисловість	226	6,5	186	5,2	150	4,4	133	3,9	108	3,4	92	3,2	35,1	85,2
2.3. Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	41	1,1	34	0,9	34	0,9	38	1,1	40	1,3	33	1,2	80,5	82,5



2.4. Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	60	1,5	58	1,6	61	1,8	68	2,0	72	2,3	65	2,3	108,3	90,3
2.5. Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	54	1,3	57	1,6	59	1,7	54	1,6	50	1,6	46	1,6	85,2	92,0
2.6. Хімічна та нафтохімічна промисловість	201	4,9	191	5,3	178	5,2	184	5,5	174	5,5	156	5,5	77,6	89,7
2.7. Неметалева мінеральна продукція	203	5,0	161	4,5	150	4,4	151	4,5	149	4,7	114	4,0	56,2	76,5
2.8. Металургійне виробництво	434	10,7	418	11,7	415	12,1	430	12,8	407	12,8	355	12,4	81,8	87,2
2.9. Інші галузі промисловості	83	2,0	64	1,8	60	1,8	65	1,9	69	2,2	56	2,0	67,5	81,2
2.10. Машинобудування	1061	26,1	867	24,2	793	23,3	740	22,0	687	21,5	579	20,3	54,6	84,3
3. Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	529	13,0	528	14,8	528	15,5	520	15,5	516	16,2	515	18,0	97,4	99,8

Загальне скорочення найманих працівників в промисловості України за 2000-2009 рр. склало 1210 тис. чол. (зменшилось відповідно з 4061 до 2851 тис. чол.). Якщо в добувній галузі за цей період кількість найманих працівників зменшилась на 165 тис. чол. (з 615 до 450 тис. чол.), то в переробній промисловості – на 1031 тис. чол. (з 2917 до 1888 тис. чол.)

В табл. 9 наведені галузі промисловості, в яких відбувся відтік працюючих, крім целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності, де кількість працюючих зросла з 60 тис. чол. в 2000 р. до 65 тис. чол. в 2009 р., і питома вага працівників цієї галузі за вказаний період зросла в загальній кількості найманих працівників із 1,5% до 2,3%.

Як видно із таблиці 9, особливе напруження для економіки має різке скорочення чисельності працівників в такій наукоємній галузі промисловості, як виробництво продукції машинобудування – майже 36% працівників покинули цю галузь, яка покликана забезпечувати сучасним високотехнологічним обладнанням і приладами всі інші галузі національної економіки (загальний індекс продукції машинобудування в 2009 р. по відношенню до 2008 р. склав 55,1%, в т.ч. за цей період: виробництво верстатів – 53,1%, виробництво машин та устаткування спеціального призначення – 51,9%, виробництво машин та устаткування для металургії – 48,8%, виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів – 19,2%) [9].

Скорочення чисельності працівників і обсягів виробництва на підприємствах машинобудівного комплексу обумовлено не тільки кризою в самій галузі, яка сталась в результаті розпаду Радянського Союзу та фінансово-економічної кризи в 2008 р., але і недостатньою увагою з боку держави до цієї, однієї із найважливіших наукоємних галузей економіки, яка не може повноцінно розвиватися без державної фінансової підтримки. Фінансування науки із державного бюджету до 1% від ВВП є дуже замалим розміром для переходу української економіки на інноваційний шлях розвитку (державні видатки на фінансування науково-дослідних і конструкторських робіт відносно ВВП в західних країнах складають в середньому 3-4%).



За низької рентабельності промислових підприємств, невисокої заробітної плати працівників та їх відтік із промислової галузі, звертає на себе увагу «процвітання» торгівельних організацій, кількість яких зростає разом із зростанням там кількості працюючих. Однією із причин такого збільшення є зростання імпорту споживчих товарів на український ринок. В основному це побутова техніка, апаратура телефонного зв'язку, відеоапаратура, легкові автомобілі тощо.

Проведений аналіз структури зайнятих працівників в українській економіці показав, що в результаті переважно сировинного напрямку її розвитку, негативних наслідків кризи, зростання обсягів імпортованої продукції та інших чинників структура економіки та зайнятості в Україні не адекватна відповідній структурі в розвинутих країнах.

### **ВИСНОВКИ**

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- національне виробництво України має переважно сировинний напрям його розвитку;
- в загальній структурі національної економіки зменшується частка промисловості, сільського господарства, будівництва і збільшується частка торгівельного, харчового, фінансового секторів та сектору операцій з нерухомістю;
- катастрофічно скорочується обсяг виробництва в галузях, визначаючих інноваційний характер як їх розвитку, так і всієї економіки – перш за все, це відбувається на підприємствах машинобудівного комплексу;
- сировинний характер експортованої Україною продукції, який може спричинити: нестійкий стан національної економіки через її залежність від світових цін на сировинні ресурси; зменшення запасів обмежених природних ресурсів; кризу в самих експортуючих галузях через обмеженість фінансових коштів для запровадження в них сучасної (передової) техніки та технології (держава зацікавлена отримувати податки, але не завжди готова їх інвестувати, принаймі, хоча б в інновації);
- перевищення торгівельного імпорту над експортом, яке відбувається з 2006 р., може обумовити не тільки зменшення обсягів виробництва, але і гальмування розвитку тих галузей, в яких у нас були і поки що є переваги;
- погіршення галузевої структури працюючих і невідповідність її структурі виробництва XXI століття. В дослідженні наведені причини, через які значна частина працівників намагається перейти із збиткових підприємств обробної промисловості в прибуткові підприємства добувної та енергетичної галузі або, якщо не вдасться там працевлаштуватись, в торгівлю, рекламні агентства, посередницькі структури по роботі з нерухомістю. Як один із наслідків невідповідності структури економіки структурі робочої сили – це «працевлаштування» в тіньовій економіці або виїзд за кордон і





сприяння розвитку економік інших країн (наразі за межами України працюють до 3,5 млн наших співвітчизників). В результаті українська економіка втрачає висококваліфіковані кадри, які так необхідні для підприємств наукоємних галузей, де виготовляється високотехнологічна продукція. Трудові ресурси України залишаються незатребуваними, втрачають свої професійно-кваліфікаційні характеристики. І це в той час, коли 30% промислових і 60% сільськогосподарських підприємств гостро відчувають потребу в кваліфікованих верстатниках, зварювальниках, механізаторах тощо.

Тільки продумана цілеспрямована державна політика дозволить поступово подолати диспропорції в структурі зайнятості, що склалися під впливом існуючої структури національної економіки. Для цього необхідно перш за все:

- визнати пріоритет науки і освіти, які є факторами динамічного розвитку економіки на основі запровадження у виробництво наукоємних технологій. Тоді почнеться процес перерозподілу працівників, зайнятих в сировинних галузях, в наукоємні галузі та із виробничої сфери в сферу послуг, одночасно зменшуючи вплив на структуру зайнятості сировинної складової української економіки;
- визначити співвідношення внутрішнього і зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, що буде виступати показником збалансованої структури національної економіки. Це передбачає розвиток не тільки галузей техніко-технологічного прориву, але й традиційних секторів економіки, випускаючих життєво необхідні товари для населення і підтримуючих зайнятість населення на ринку праці;
- проведення дієвої державної інноваційної політики з метою створення цілісної національної інноваційної системи, яка буде включати правові, економічні і організаційні заходи, направлені як на стимулювання інноваційної діяльності, так і на створення нових робочих місць;
- забезпечення зваженої політики на ринку праці з тим, щоб підтримувати баланс між вивільними працівниками, в результаті запровадження інновацій, і відповідним розширенням зайнятості в інших секторах економіки.

### SUMMARY

*Structure of national economy of Ukraine and staff employment during 2000-2009 is researched. Factors influencing the formation of the current economic structure and adequate employment structure are investigated. Proposed are measures for decreasing the raw material Component of Ukrainian economy on the structure of employment.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України – 2011. – № 2. 2. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / Грішнова О. // Україна: аспекти праці – 2010. – № 7. 3. Д. Баланда. Новітні тенденції розвитку національних ринків праці в контексті інформатизації економіки / Д. Баланда // Україна: аспекти праці – 2010 – № 1. 4. Т. Кір'ян. Соціальна політика в умовах фінансово-економічної



кризи / Т. Кір'ян // Вісник економічної науки України – 2009 - № 2. 5. Електронний ресурс: Режим доступу: [http://president.gov.ua/docs/programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://president.gov.ua/docs/programa_reform_FINAL_1.pdf). 6. Пшеничникова С.Н. Влияние рабочей силы как структурного элемента на оптимальность функционирования экономических систем / Пшеничникова С.Н. – С-Пб: Издательство Политехнический университет, 2010. 7. Там само. 8. Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015г. М., 2001. 9. Статистичний щорічник України за 2009 рік. За редакцією О. Г. Осауленка. Державний комітет статистики України, Київ, 2010. 10. Ю. Архангельський. Экономика Украины: состояние и перспективы / Ю. Архангельський // Экономист – 2010. – № 2. 11. Статистичний щорічник Черкаської області за 2009 рік. За ред. В. П. Приймак – Черкаси, 2010 р.



# ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

---

УДК 322.122.62

*Аблязов Д. Е.,  
к. ю. н., віце-президент,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ ТЕХНОПАРКУ У ЧЕРКАСЬКОМУ РЕГІОНІ

*Ключові слова: технопарк, креативна економіка, технополіс.*

### ВСТУП

Формування нової форми – технопарків, адекватній сучасному інформаційному укладу мегаекономіки, обумовлена зростанням ролі та значення інноватики та інших форм прояву інтеграції науки та реального сектору національних економіки. Світовий досвід показує, що держави, які мають на меті зайняти лідерські позиції у галузі техніки та технологій, починають виробляти знання у даній галузі, а не позичати їх у будь-кого. Це забезпечує цілеспрямованість пошуку, економію ресурсів, мінімально короткий термін (час від зародження ідеї, знань до реалізації ідеї у продукт), оскільки прискорити інноваційний цикл вдається тільки за рахунок активної сумісної роботи вчених, технологів, виробників та підприємців.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У мегаекономіці найбільш успішно розвиваються технопарки у тих державах, де воно активно підтримує технологічний розвиток країни. У реальному секторі економіки вже мають місце VIII та IX технологічні уклади та саме через організаційну структуру технопарків забезпечує сприйняття реальним сектором національної економіки новацій. Для пострадянських держав стратегія пріоритетного розвитку наукових парків – це перспективний прорив у новітні сфери функціонування на основі розвитку мережі регіональних центрів вищого наукового та організаційно-технологічного рівня, інтелектуалізації всієї економіки. У наукових парках здійснюється синтез науки, технологій, традиційних національних культур та створюється нове об'єднання творчих та всебічно розвинутих робітників – основного інтелектуального капіталу держави.

Розглядання національних моделей наукових парків дозволить зробити висновок про те, що технопарки є основними сферами



розповсюдження малого інноваційного бізнесу, забезпечують нові наукомісткі галузі (наприклад, електроніку, електронне обладнання, аерокосмічне, оптико-волоконне, програмне забезпечення, нові матеріали у хімії тощо), новітні енергозберігаючі технології, новітні природозберігаючі технології тощо. Технопарки успішно діють у США, Англії, Франції, Німеччині, Китаї, де забезпечують нові конкурентні позиції національних економік на мегаринку. Найбільша кількість парків діє у сфері розробки наукових проектів та технологічних процесів у таких галузях, як нафтопереробка, транспортні операції, утилізація та переробка промислових та побутових відходів, переробна промисловість, енергетика, мікроелектроніка, водопостачання. При аналізі моделей наукових парків чітко відслідковується тенденція розвитку їх фізичної інфраструктури, яка залежить від місця розташування наукового парку, його основних цілей, фінансових ресурсів, попиту на створення та обладнання наукового парку тощо. Слід відмітити, що фізична структура наукового парку потребує ретельного обґрунтування та планування і тому перед створенням наукового парку необхідно ретельно проаналізувати ринок, його місткість, здійснити сегментацію, виявити конкретних потенційних споживачів результатів наукових досліджень і розробок.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Технопарк є новою категорією економічного росту в умовах інформаційного укладу мегаекономіки, оскільки узагальнює та систематизує теорії економічного зростання і розвитку в умовах процесу глобалізації, є новою категорією економічної теорії як форми економіко-організаційного синтезу факторів сучасного економічного росту та розвитку на основі неокласичної економічної теорії. У відповідності до неокласичної економічної теорії, економічне зростання залежить від наступних п'яти основних факторів:

- 1) кількості і якості трудових ресурсів;
- 2) обсягу основного капіталу;
- 3) системи управління виробництвом;
- 4) кількості і якості природничих ресурсів;
- 5) техніки і технології.

Чотири перших фактори характеризують фізично можливе економічне зростання. Тільки доступність більшої кількості та кращих за якістю ресурсів, включаючи технологічний потенціал, дозволяє збільшувати виробництво реального продукту. У той же час ці фактори забезпечують не тільки повне залучання ресурсів у економічний обіг, але й найбільш ефективну їх утилізацію, щоб отримати максимальні обсяги корисної продукції. Науково-технічна революція, як економічна категорія, характеризує єдиний, взаємообумовлений розвиток на



основі нової економіки – економіки знань. Ще у минулому столітті відомі вчені, лауреати Нобелівської премії звернули увагу на залежність економічного розвитку від рівня та темпів технічного прогресу, адже в умовах індустріального та постіндустріального укладів. У параметрах неокласичних моделей економічної динаміки з виробничою функцією має такий вигляд:

$$Y(t) = Af [K(t), L(t)], \quad (1)$$

де  $Y(t)$  – виробнича функція;

$A$  – рівень технології;

$K(t)$  – капітал;

$L(t)$  – робоча сила.

Дослідження ролі технічного прогресу у ХХ столітті сформували до кінця століття моделі економічного зростання з ендогенними технологічними параметрами. Новітні моделі з використанням параметрів людського капіталу та його основної ролі у забезпеченні економічного зростання розробляли П. Ромер, Ф. Агійон, П. Хоувит, Дж. Гроссман, Е. Хепмен та інші. Серед вчених пострадянського простору можливо відмітити В. Козловського, Е. Лутохіну, Л. Тарасевича, С. Ткаченко, які у своїх працях виокремили новітні фактори креативної економіки. Важливе місце у цих підходах виділили нові фактори креативної економіки. Важливе місце у цих підходах відводиться категорії людського капіталу, який характеризує рівень наукових знань, практичного досвіду робітників та пов'язаного з ним рівня використання знань в економіці. Ці моделі поглибили розуміння взаємозв'язку науково-технічної революції та економічного розвитку, акцентуючи увагу на значенні накопиченого у державі освітнього та наукового потенціалу, а також їх вплив на кількісно нові параметри економічного зростання. На рис. 1 наводиться структурна модель, яка пов'язує людський капітал з елементами новацій, ринками технологій та ресурс, який формує розвиток людського потенціалу у параметрах економічного розвитку. Як видно з рис. 1, інтегральним фактором, який дозволяє сформуванню потреби суспільства та розвиток людського потенціалу в умовах інформаційного укладу мегаекономіки, є технопарки. Технопарки є найважливішими елементами сучасної виробничо-технологічної інфраструктури, які ініціюють економічне зростання, розвиток та компактне територіальне розміщення наукових установ, розташування виробничо-технологічної зони, інкубатора ідей та сукупності спеціалізованих центрів і секторів (маркетинговий, інформаційний, рекламно-виставковий та ін.), які відіграють важливу роль у креативному розвитку держави.

На нашу думку, технопарки (а саме інноваційні парки), є перспективною формою організаційно-економічної інтеграції (а не простого додавання структурних елементів та факторів виробничого циклу), які здійснюють синтез факторів економічного зростання і



розвитку у відповідності з поставленими цільовими функціями економічного розвитку та реалізацією вимог інформаційного укладу сучасної мегаекономіки. Економісти, виходячи із змісту категорії «науковий парк», виокремлюють чотири основні моделі:

1. Інкубатори.
2. Технопарки.
3. Технополіси.
4. Регіони науки і технології.

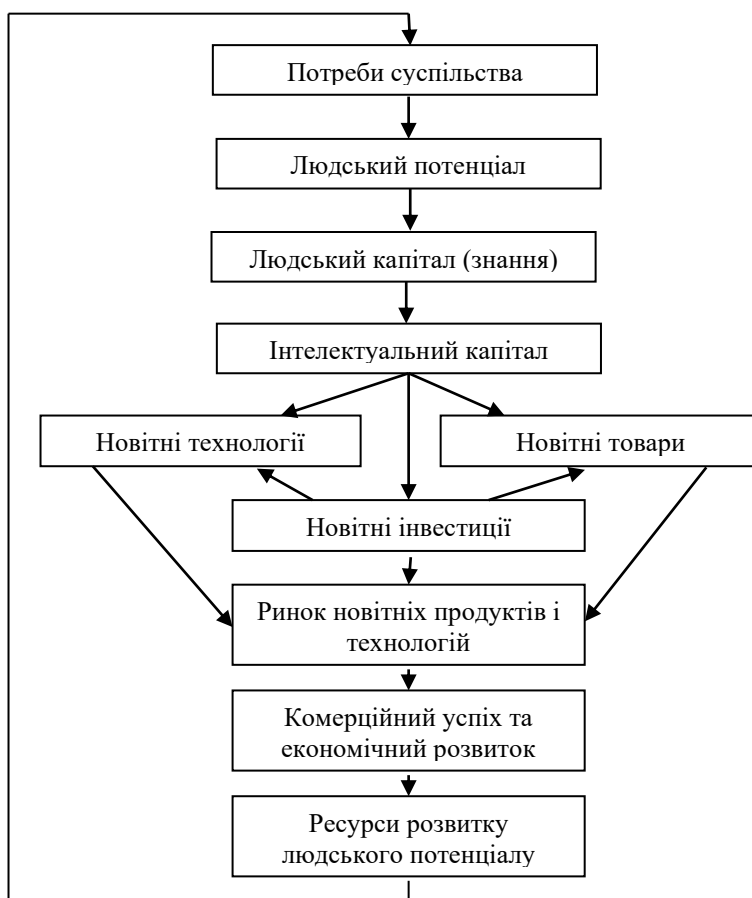


Рис. 1 Загальна схема реалізації людського потенціалу

Моделі наукових парків у сучасній економіці можуть бути охарактеризовані на основі п'яти основних критеріїв:

- 1) структурно-функціональний склад елементів;
- 2) територіально-просторові межі наукового парку;
- 3) характеристика стадій життєвого циклу продукту (послуги);
- 4) основні результати функціонування;
- 5) сфера розповсюдження впливу на реальний сектор національної економіки.



На основі реалізації стадій життєвого циклу продукції можливо обґрунтувати матрицю зв'язків економіко-організаційної діяльності наукових парків, інкубаторів, технопарків, технополісів (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця життєво-організаційних зв'язків функцій наукового парку та стадій реалізації життєвого циклу продукції

№ п/п	Економіко-організаційні функції наукового парку	Стадії життєвого циклу інноваційного продукту						
		ФНДР	НДР	ДКР	Р	З	С	В
1	Підвищення ролі економічного зростання та розвитку	а	а	а	а	а	а	а
2	Підвищення ролі науки та освіти	а	а	а	а	а	а	а
3	Підвищення якості рівня зайнятості населення	а	а	а	а	а	а	а
4	Створення нових престижних місць у всіх регіонах та галузях	а	а	а	а	а	а	а
5	Створення соціально-культурної бази	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г
6	Створення матеріально-технічної бази	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г
7	Створення сервісної бази	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г
8	Створення фінансової бази	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г
9	Організація і розвиток нових наукомістких суб'єктів господарювання	а, г	а, г	а, г	а, г	а, в, г	а, г	а, г
10	Встановлення тісних зв'язків між найближчими університетами та науково-дослідницькими інститутами	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, г	а, г
11	Підтримка середніх та великих наукомістких суб'єктів господарювання	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, г	а, г
12	Передавання новацій і технологій	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, б, в, г	а, г	а, г
13	Створення інвестиційної активності	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г	а, г

а – науковий парк; б – інкубатор; в – технопарк; г – агломерація.

На основі розглянутих тенденцій розвитку світових наукових парків можливо зробити висновок, що найбільш успішно наукові парки розвиваються у тих країнах, де держава активно підтримує технологічний розвиток держави, адекватний VI технологічному укладу мегаекономіки і де головним завданням цієї політики є оптимальний розвиток виробничо-господарської системи, адекватної інформаційному укладу мегаекономіки, та стимулюється активне сприйняття науково-технологічних новацій.

На основі методу системного аналізу на макро- і макрорівнях, нами узагальнені та сформульовані найбільш значимі принципи створення технопарку у Черкаському регіоні, які впливають на економічний розвиток сучасної економічної системи, адекватної



інформаційному укладу мегаекономіки. *Перша група* складається з семи основних принципів на макрорівні, які включають наступні організаційно-економічні принципи:

1. Принцип впливу на формування державної політики. Він констатує необхідність здійснювати вплив на формування політики уряду, підтримку конструктивних дій і програм.
2. Принцип формування оптимальної структури національної економіки. Даний принцип має на меті формування оптимальної структури господарського комплексу, який має бути збалансований на трьох рівнях: міжгалузевому, територіальному, субрегіональному (рівні регіонів).
3. Принцип комплексності та оптимального відношення і механізму управління на різних рівнях.
4. Принцип підвищення рівня економічної та політичної стабільності. Реалізація даного принципу реалізується через: створення ефективних механізмів, які забезпечують рівень соціально-матеріального положення кожної працездатної людини у прямій залежності від його вкладу у розвиток та укріплення реального сектору національної економіки; створення нової креативної мотивації труда, а також ефективності морально-матеріальних стимулів тощо.
5. Принцип забезпечення підготовки креативних робочих кадрів. Обумовлює створення спеціальних навчальних центрів з підготовки системних менеджерів і підвищення кваліфікації кадрів за новими напрямками науки, технології і наукового забезпечення реального сектору національної економіки України.
6. Принцип цільового фінансування інноваційних програм розвитку. Обумовлює необхідність включення витрат (у тому числі і засобів державної підтримки інновацій) на фінансування інноваційних програм підтримки, а також розробки правової основи функціонування нових інноваційних формувань для забезпечення впровадження новацій.
7. Принцип забезпечення стійкого економічного зростання та розвитку держави. Обумовлює максимально можливе забезпечення інноваційних потреб регіону за рахунок внутрішніх ресурсів, а також зменшує транспортні, фінансові та інші витрати інноваційного фінансування.

*Друга група* складається з дев'яти основних принципів на макрорівні та включає наступні організаційно-економічні принципи технопарків, які впливають на економічний розвиток регіонів:

1. Принцип формування точок зростання нових наукомістких суб'єктів господарювання. Полягає у використанні результатів наукових досліджень університетів, інститутів та наукових центрів. Це так звані «спі-оф» суб'єкти господарювання трансформують наукові дослідження у наукомісткі процеси або процеси, які користуються попитом на ринку.





2. Принцип захисту та дотримання екологічних інтересів. Витримується комплекс всіх вимог, необхідних для захисту навколишнього середовища, забезпечується комплексне проведення економічних програм з метою покращення негативного впливу виробничо-господарської діяльності людини на навколишнє середовище.
3. Принцип розвитку експортоорієнтованих та імпортозамінюючих галузей народного господарства реального сектору національної економіки. При реалізації даного принципу регіон може отримати нову спеціалізацію, замінити імпорт продукцією, яка виробляється на місці. З реалізації даного принципу створюються і нові експортні можливості, при цьому вони утворюються без істотних фінансових інвестицій, витрат часу та підвищення ризиків, пов'язаних з розробкою та впровадженням нових типів та видів наукомісткої продукції.
4. Принцип формування регіональної інфраструктури. Реалізується за допомогою створення потужної інфраструктури суб'єктів господарювання – підрядників, які діють в інтересах компанії – клієнтів наукового парку. Спроможність регіону залучати інвестиції залежить в значній мірі і від наявності висококласних субпідрядників. Фірми – клієнти наукового парку можуть сприяти накопиченню критичної маси спеціалізованих субпідрядників та необмежений час підтримувати цей стан.
5. Принцип формування тісних взаємовідносин та співробітництва між університетами, науковими центрами та промисловістю. Реалізується за рахунок розташування у безпосередній близькості від університету або НДІ, оскільки науковий паспорт забезпечує безперервність ланцюгу наукових досліджень, розробок, консультування, створення дослідних зразків та кадрового супроводження нової продукції.
6. Принцип реалізації регіональної політики. Дія цього принципу направлена на перебудовування промисловості на основі новітніх технологій, оскільки реалізація цього принципу за рахунок появи конкретного організуючого центру, де діючі форми регіону можуть ознайомитись з новими, принаймні для реального сектору національної економіки України, технологіями, отримати ліцензії на їх використання у виробництві, в продажу продукції, а також скористатись послугами кваліфікованих консультантів з числа висококваліфікованих фахівців технопарку.
7. Принцип створення нових джерел доходів для вищих навчальних закладів та НДІ. Економічний зміст даного принципу полягає у тому, що джерелами доходів можуть бути послуги, які надаються науковим парком як інтегрованим комплексом. У випадку продажу послуг, науковий парк не збільшує ризик, але створює особливу атмосферу співробітництва університету з його малими



наукомісткими суб'єктами господарювання, а також з реальним сектором національної економіки.

8. Принцип зростання обсягів і систематизації потоків інформації. Реалізація даного принципу має особливу важливість у сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки, оскільки формування інформаційних потоків є у сучасних умовах найпотужнішим інструментом інституціонального менеджменту.
9. Принцип каталізатора позитивних змін у регіоні. Дія даного принципу полягає у формуванні нових робочих місць, формуванні нового обличчя регіону як території, спроможної створювати, приваблювати та утримувати нові форми виробництва. Саме у такому контексті фундаментального значення набувають університети – генератори нових креативних кадрів.

В умовах формування нового інформаційного укладу для черкаського регіону – це перспективний прорив у нові сфери економічного розвитку на основі розвитку мережі регіональних центрів України на основі розвитку мережі регіональних центрів вищого та організаційно-технологічного рівня, інтелектуалізації всієї економіки України. У науковому парку Черкас стане можливо у сучасних умовах здійснювати ефективний синтез науки, технологій, традиційної культури та формувати нову єдність креативних (творчих та всебічно розвинутих, які будуть спроможні сприймати сучасний уклад економічного розвитку) кадрів, необхідних для сучасного розвитку черкаського регіону. Аналіз моделей формування наукових парків та їх системний аналіз дозволяє зробити висновок про те, що у черкаському регіоні найбільш ефективною буде модель технопарку, який зможе стати основою розповсюдження малого інноваційного бізнесу (адекватного інформаційного укладу мегаекономіки), зможе забезпечити пріоритетний розвиток у черкаському регіоні наукомістких галузей. В цьому напрямку (в організаційній формі технопарків) у даний час формуються наукові парки Російської Федерації, Китаю, Німеччини, США. Найбільша кількість наукових парків діє у галузі розробки проектів та технологічних процесів у таких галузях, як енергетика, інформаційні технології, утилізація та переробка промислових та побутових відходів, водопостачання, транспортні та туристичні послуги, яким міг би дати істотний імпульс технопарк м. Черкаси.

З метою визначення адекватності запропонованих принципів створення технопарків у м. Черкаси, методом експертних оцінок, автором була запропонована ранжировка двох груп принципів. Отримані дані для двох груп принципів відповідно: коефіцієнти координатії 0,991 та 0,897; критерій  $\chi^2 = 43,7$  и 27,5; рівні значимості  $P < 0,001$  и  $P < 0,01$ . Висока узгодженість показників, принципів і підходів при формуванні технопарку у м. Черкаси свідчить про концептуальне обґрунтування запропонованих автором принципів.



## ВИСНОВКИ

Технопарком вирішуються проблеми забезпечення стійкого економічного зростання та розвитку, формування оптимальної структури національної економіки, створення нових експортних можливостей, скорочення залежності від імпорту, підвищення конкурентних позицій на зовнішніх ринках тощо. Перспективними галузями, які потребують технопарку Черкаського регіону – це розробка нових технологій в III сфері АПК, виробництва креативних автомобілів та запчастин, інформаційні технології, підготовка креативних кадрів, транспортні та туристичні послуги, зона митного та логістичного обслуговування.

## SUMMARY

*Formation of new forms – technology parks, adequate way of modern information mehaekonomiky caused increasing role and importance of innovation and other forms of manifestation of the integration of science and real economies.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків. Закон України від 12 січня 2006 року №3333-ІУ //Відомості Верховної Ради України, 2006. – № 22. – Ст. 182.
2. Блинов И. А. Технопарки: сущность, проблемы формирования. – М.: Мир бизнеса: консультации и комментарии, 1967. – 162 с.
3. Васенко В.К., Чудаєва І.Б. Вільні економічні зони: інвестиції, інновації /За ред. д.е.н., професора В.К. Васенка – Черкаси: Вид. Ю. Чабаненко, 2009. – 302 с.
4. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера /Отв. ред. В.С. Соколов, А.А. Ярошевский. АН СССР. Институт геохимии и аналитической химии. – М.: Наука, 1989. – 259 с.
5. Інноваційна стратегія реформ /Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
6. Дудар Т. Г., Мельниченко В. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
7. Дитрих Франц. Как организовать технопарк /Проблемы прогнозирования, 1999. – № 2. – С. 91-97.
8. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы. Пер. с англ. /Общ. ред. и вступ. Б. И. Данилова-Даниляна. – М.: Прогресс, 1989. – 344 с.
9. Технологічні парки: світовий та український досвід /Під ред. Д. В. Табачника. – К.: ТП ІЕЗ, 2004. – 48 с.

УДК 338

**Гаман П. І.,**  
д. н. держ. упр., доцент,  
заступник голови спеціалізованої вченої ради К73.138.01,  
перший проректор,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС І ЙОГО СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У запропонованій статті узагальнено сутність і значення інвестиційних процесів у забезпеченні розвитку економіки, що пропонуються вченими-економістами протягом історичного поступу цивілізованого суспільства. Досліджено наукові підходи значення*



*механізму регулювання інвестиційної діяльності, який забезпечить формування набору ефективних інвестиційних потоків.*

**Ключові слова:** *інвестиції, капітальні вкладення, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність.*

## **ВСТУП**

Термін «інвестиції» походить від латинського «inwest», що означає «одягати», «вкладати», а дослівно з англійської мови (investment) і німецької (investition) – капітальні вкладення або інвестиції. В різних розділах економічної науки й різних областях практичної діяльності зміст даного поняття має свої особливості. Узагальнення його аналізу дозволяє виділити наступні загальні риси:

- інвестиції у макроекономіці – це частина сукупних витрат, що складається з витрат на нові засоби виробництва (виробничі, або фіксовані інвестиції), інвестицій у нове житло й приросту товарних запасів. Тобто інвестиції – це частина валового внутрішнього продукту, неспожита в поточному періоді, що забезпечує приріст капіталу в економіці [13];

- інвестиції у теорії виробництва, і в цілому в мікроекономіці, – це процес створення виробничого потенціалу (включаючи засоби виробництва, предмети праці, робочу силу) [11];

- і, нарешті, у теорії фінансів під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів, тобто це сьгоднішні витрати, метою яких є одержання майбутніх вигод. Більш точно, інвестиції – це обмін визначеної сьгоднішньої вартості на можливо невизначену, майбутню вартість.

Отже, підходи до визначення поняття «інвестиції» відрізняються надто великим розмаїттям, щоб можна було дати йому єдине й вичерпне визначення.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є аналіз поглядів вчених-економістів на суть і значення інвестиційної діяльності в процесі історичного розвитку економіки та визначення складових механізму регулювання інвестиційної діяльності.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Інвестиції як об'єкт особливого дослідження в економічній науці стали проблемним питанням на рубежі ХХ-ХХІ ст. Так, за У. Шарпом, «інвестувати» у найширшому розумінні означає «розстатися з грошми сьгодні, щоб мати більшу їх суму у майбутньому»[19]. Л. Гітман визначає інвестиції як спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи зростання його вартості й (або) принести позитивний розмір доходу [3]. Подібна інтерпретація терміна подана в англосаксонській енциклопедії [20].

Однаковий зміст інвестицій знаходить своє відображення у працях українських економістів, зокрема І. Бланка [1], В. Федоренка [16], у термінологічному словнику Дж. Розенберга [14], книгах «Мікроекономіка» і «Макроекономіка» (автори Е. Долан і Д. Ліндсей) [4, 5], де зазначено, що інвестиції – це вкладення (витрати)



грошей, капіталу з метою подальшого його збільшення, одержання доходу, або те й інше. Дещо подібним є визначення у фінансово-економічному словнику сучасної доби: інвестиції являють собою вкладення в основний і оборотний капітал з метою одержання доходу [18]; у книзі «Економікс» (автори К. Макконнел і С. Брю) [10]: інвестиції — це витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва, збільшення матеріальних запасів тощо.

У Великій радянській енциклопедії [2], а також фінансово-кредитному словнику [17] видання часів колишнього Радянського Союзу інвестиція інтерпретується як довгострокове вкладення капіталу в різні галузі капіталістичної економіки (сільське господарство, транспорт та інші галузі) у межах країни або за кордоном для одержання найвищого прибутку.

В адміністративно-командній економіці термін «інвестиції» мало вживався, замість нього в плануванні та господарській практиці були поширені такі терміни як «капітальні вкладення», «вкладення в основні фонди», «довгострокові вкладення» і т. ін. У соціалістичних країнах поняття «інвестиції» вживалося як синонім капітальних вкладень, тому що тут основною метою інвестиційної діяльності виступало збільшення обсягів виробництва, переважно продукції важкої промисловості і військово-промислового комплексу, а одержання при цьому прибутку, досягнення соціально-економічного й екологічного ефектів у більшості випадків і не ставилося за мету. А головною метою інвестиційної діяльності при капіталістичній системі є одержання підприємницького прибутку (доходу) тощо.

Отже, інвестиції – це значно ширша економічна категорія, ніж довгострокове вкладення капіталу, капітальні вкладення, оскільки вони можуть впроваджуватись у найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній і, на відміну від капітальних вкладень, інвестиції здійснюються у проекти, індикатором росту яких є прибуток, чистий дохід, дивіденди, проценти, економічний, соціальний, інноваційний, екологічний ефекти.

З точки зору економічної теорії ключовим чинником інвестування є процентна ставка: держава, виконуючи функцію випуску грошей і виступаючи найбільш великим учасником фінансового ринку, безпосередньо впливає як на процентні ставки, так і на обсяги інвестицій. Зокрема, фіскальна експансія збільшує потребу держави у фінансових ресурсах, тим самим процентні ставки зростають, інвестиції в приватному секторі економіки скорочуються. Грошове розширення в короткостроковій перспективі знижує процентні ставки, але в довгостроковому періоді – може привести до інфляції і зростання номінальних ставок прибутковості (ефект Фішера).

Класична модель [15] представляє фінансовий ринок як ринок позикових коштів, позичальниками на якому виступають переважно фірми-виробники товарів і послуг, які здійснюють реальні інвестиції, кредиторами – домашні господарства, що зберігають частину поточного доходу. Обсяг інвестицій і ринкова процентна ставка визначаються під впливом попиту та пропозиції фінансових ресурсів. Тим самим, основними факторами, що обумовлюють обсяг



інвестування і прибутковість фінансових вкладень є: ефективність реальних виробничих інвестицій і переваги домашніх господарств щодо поточного й майбутнього споживання.

Інвестиції являють собою процес нагромадження капіталу, виступаючи тим самим найважливішим джерелом економічного розвитку. Основною метою фінансового ринку є трансформація суспільних заощаджень в інвестиції.

У сучасних умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро- і макрорівнях. Чим більші обсяги інвестицій і вища їх ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові зрушення й перетворення.

Нині правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності в нашій державі визначаються Законом України «Про інвестиційну діяльність», в якому подано офіційне визначення категорії «інвестиції»: «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [7].

Вважаємо, що було б правильнішим узагальнення визначення терміна «інвестиції», як сукупність довго-, середньо- і короткострокових вкладень коштів, майна і нематеріальних цінностей, що спрямовуються на виконання виробничих, соціальних, інноваційних, екологічних програм (проектів) з метою реального збереження інвестиційних ресурсів, збільшення прибутку (доходу), нарощування обсягів виробництва товарів (виконання робіт, надання послуг), впровадження інноваційних розробок, поліпшення соціально-побутових умов проживання людей і екологічних параметрів навколишнього середовища.

Ключовим моментом в забезпеченні інвестиційних процесів економічного розвитку держави чи регіону є визначення відповідного механізму регулювання інвестиційної діяльності, який забезпечить формування набору інвестиційних потоків, що сприятимуть максимальному ефекту в розвитку даної території.

Згідно з малим економічним словником за ред. А. Н. Азріліяна, механізм – це послідовність станів, процесів, що визначають будь-яку дію або явище. Загальний національний механізм управління інвестиційним процесом, приватні економічні й господарські механізми, що входять до його складу, визначаються господарським механізмом національної економіки. Це цілісна система організації (ведення) виробництва за допомогою економічних і організаційних форм, методів і важелів. Механізми управління інвестиційними процесами в різних країнах різні. Аналіз прийнятого для України історичного й сучасного міжнародного досвіду перехідного періоду свідчить, що досягнення стійкого економічного зростання можливе лише на основі розширеного відтворення науково-технологічного, природного, економічного й соціального потенціалів, концентрації



інтелектуального потенціалу на ключових напрямках розвитку.

Механізмом регулювання інвестиційної діяльності є сукупність взаємозалежних інструментів і умов, регулювання яких веде до зміни обсягів і напрямків руху інвестиційних потоків [9]. Аналіз літературних джерел інвестиційного регулювання дозволив зробити висновок, що серед сформованого різноманіття підходів до вивчення інвестиційного механізму варто виділити наступні основні підходи:

1. Вивчення процесу інвестування з погляду елементів інвестиційного процесу, а саме:

- дослідження джерел інвестиційних коштів, серед яких можуть виділятися внутрішні і зовнішні джерела інвестування підприємства: кошти амортизаційного фонду, прибуток та ін. внутрішні джерела, кошти населення, держави, кошти кредитно-інвестиційних інститутів. Також можуть виділятися зовнішні й внутрішні джерела стосовно країни чи регіону (національні й іноземні інвестиції);

- дослідження важелів, факторів і умов мобілізації зазначених джерел, як правило, спрямованих на пошук залежностей і причинно-наслідкових зв'язків у напрямках і причинах формування та руху інвестиційних потоків;

- дослідження пріоритетів інвестування, а також механізму реалізації інвестиційних процесів, що включає аналіз інвестиційної привабливості об'єктів інвестиційного дослідження (підприємство, регіон, держава), дослідження структурних пропорцій і виявлення необхідних напрямків їх розвитку. Дослідження механізмів і методів реалізації інвестиційних процесів і напрямків їх удосконалення (інвестиційні стратегії й концепції, програми інвестиційного розвитку, інвестиційні проекти). Дослідження методичних засад інвестування і розвиток основних напрямків підвищення якості й ефективності реалізації інвестиційних процесів.

2. Вивчення процесу інвестування з точки зору суб'єктів інвестиційного процесу (населення, держави, інвестиційних інститутів, об'єктів інвестування) і механізмів формування ними джерел інвестиційних коштів, а саме:

- система інвестиційних пріоритетів населення, яка включає набір досліджень щодо схильності населення до споживання й заощадження відповідно до механізму формування інвестиційних потоків (у цьому випадку можна розглядати заощадження – як безпосереднє джерело формування інвестиційних коштів, а споживчі витрати можна розглядати як капітальні вкладення в тій частині, що відповідає вартості спожитого товару, який направляється на розширене відтворення), вивчення системи споживчих переваг і споживчих очікувань населення;

- дослідження стратегічних напрямків інвестиційної політики держави на регіональному, галузевому і загальнодержавному рівнях. Розробка зовнішньої і внутрішньої інвестиційної політики держави в рамках інвестиційних пріоритетів, інновацій, а також пріоритетних напрямків державного інвестування. Дослідження методів державного регулювання інвестиційних ринків;

- дослідження в галузі економіко-математичного моделювання і



прогнозування інвестиційної стратегії як окремих підприємств і інвестиційних інститутів, так і інвестиційних процесів на рівні галузей і регіонів. Дослідження інвестиційної політики за елементами капіталу господарюючих суб'єктів інвестування основних і оборотних фондів. Значна частина цих досліджень приділяє увагу питанням амортизаційної політики..

3. І третій розріз інвестиційних досліджень, що заслуговує на увагу, – це вивчення інвестиційних процесів стосовно інструментів і об'єктів вкладення інвестиційного капіталу:

- портфельне інвестування. Характеризується поведінкою інвестора на ринку. Найважливішою його частиною є вивчення інвестування коштів у фінансові інструменти, випущені як державними, так і недержавними емітентами;

- самоінвестування суб'єктів господарської діяльності, виробництво і формування ними портфелю цінних паперів.

Розгляд інвестиційної діяльності тільки в методологічному аспекті не дає повного уявлення про її природу, оскільки вона складається з результатів дії безлічі факторів і вимагає формування системи регулювання, що забезпечує ряд властивостей, таких як ефективність, керованість, відповідність інтересам державного розвитку, забезпечення економічної, соціальної, екологічної безпеки та ін.

Поняття «інвестиції» у науковій літературі істотно розширилося і нині застосовується також для опису ситуацій, коли поточними інтересами жертвують заради прибутків, або іншого ефекту у перспективі. Інвестиції у розвиток ринкової, виробничої, соціальної інфраструктур являють собою приклад даного поняття.

Інше застосування терміна «інвестиції» пов'язано з поняттями ноу-хау і людського капіталу. Вчені починають говорити про інвестиції, які залучаються в розвиток навичок робітників і знань спеціалістів, ноу-хау тощо. У цьому контексті знову йдеться про економічні проекти, що реалізуються з розрахунку на ефективність (прибутки, доходи) у перспективі. Так, під інвестиціями в людський капітал К. Макконнел і С. Брю розуміють будь-які витрати, спрямовані на підвищення освіти, кваліфікації, мобільності робочої сили, поліпшення здоров'я працівників і, таким чином, зростання доходу від інвестицій [10].

Бурхливий розвиток науки і техніки в другій половині ХХ ст. призвів до розвитку концепції постіндустріального суспільства, головним теоретиком якої є американський соціолог Д. Белл. Він зробив спробу визначити результати сучасної науково-технічної революції. На його думку, вона ліквідує суттєві суперечності в соціально-економічному ладі промислово-розвинутих країн. У постіндустріальному суспільстві провідну роль відіграють не індустріальні центри, а «університети», відповідно провідною соціальною групою такого суспільства стають не робітники, а представники інтелектуальних професій, практики нових наукоємних технологій. Постіндустріальна система суспільного виробництва базується на знаннях, інформації. Вчені, як носії інтелекту і власники





складної розумової робочої сили, а не фабрик, заводів, земельних масивів, пануватимуть у структурі привласнення [6].

Інвестиції в «людський капітал» на сучасному етапі розвитку економіки набувають дедалі більшого значення, бо саме результатами людської діяльності є і будинки, і машини, і обладнання, і, найголовніше, основний фактор сучасного економічного розвитку – інтелектуальний продукт.

У багатьох визначеннях інвестиції розглядаються як категорія синтетична, що поєднує такі елементи: збереження, кошти, майно чи цінності, процеси вкладення чи здійснення витрат (використання ресурсів), прибуток, дохід, ефект. При цьому головною рушійною силою такої єдності має бути віддача вкладень, досягнення певної наперед поставленої мети. Тобто інвестиції є надзвичайно ємним поняттям, яке утримує основні елементи, визначаючи закономірності функціонування і саморегуляції інвестиційної сфери.

На підтвердження цього О. Мертенс у книзі «Інвестиції» зазначає, що поняття «інвестиції» є дуже широким, щоб можна було дати йому однозначне і вичерпне визначення. Так, в макроекономіці «інвестиції» – це частина сукупних витрат на нові засоби виробництва, інвестиції в нове житло, приріст товарних запасів, тобто «інвестиції» – це частина валового внутрішнього продукту, яка не спожита в поточному періоді, і забезпечує приріст капіталу в економіці. В мікроекономіці «інвестиції» розглядаються як процес створення нового капіталу, включаючи як засоби виробництва, так і людський капітал. А у фінансовій теорії під «інвестиціями» розуміють придбання реальних чи фінансових активів, тобто це сьогоднішні витрати, метою яких є одержання майбутньої вигоди [12].

Розвиток інвестиційних процесів є одним з основних напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей підприємств на базі науково-технічного прогресу. Тому слід відзначити, що економічну категорію «інвестиції» тісно пов'язують з такими економічними дефініціями як «відтворення» й «відтворення основних фондів» і досить часто до них апелюють.

Отже, підвищення ефективності інвестицій не може розглядатися у відриві від раціонального використання основних фондів. Дані процеси тісно пов'язані один з одним, однаково суттєві, їх рух взаємообумовлений і підкорений одній меті – відтворенню основних фондів. Але нерозривність і однакова направленість процесів використання основних фондів та інвестицій не робить їх однозначними, інвестиційний процес все ж таки є головнішим.

Визначальна роль інвестицій зумовлена відтворенням по суті руху основних фондів, яку І. Зенкова виразила так: відтворення основних фондів – це процес інвестицій, опосередкований використанням основних фондів. Саме процесу інвестування, окрім притаманної йому політекономічної функції здійснення розширеного відтворення основних фондів, властива ще й функція суто виробничого характеру – регулятора виробництва [8]. Подібне трактування можна знайти в німецькому економічному словнику-довіднику [20]: інвестиції являють собою матеріальні й фінансові витрати на створення нових,



розширення і модернізацію наявних і заміну спожитих основних фондів у всіх галузях народного господарства.

В умовах сучасної України виробнича діяльність, зокрема у сільському господарстві, ведеться підприємствами різних форм власності: державної, колективної (кооперативної) та приватної. Фінансово-економічна діяльність аграрних підприємств проводиться за принципами господарського розрахунку і самофінансування. Однак практика свідчить, що основні принципи організації фінансів у сільськогосподарському підприємстві – самоокупність і самофінансування – нині не завжди спрацьовують. При неухильному спаді виробництва, скороченні посівних площ, зменшенні поголів'я худоби, зниженні її продуктивності, диспаритеті цін фінанси підприємств сільського господарства знаходяться у скрутному становищі. Неефективна цінова політика зумовлює викачування грошей із сільськогосподарської галузі, що значною мірою звужує інвестиційні можливості в цій сфері, зокрема за рахунок коштів самих підприємств. Отже, вони потребують істотної державної підтримки.

Потрібно відновити активну інвестиційну діяльність держави. Перевага у визначенні напрямів державного інвестування повинна віддаватися виробництвам, що формують «точки зростання», а також галузям, які забезпечують створення інфраструктури, наукоємним і високотехнологічним виробництвам. Державні інвестиції слід використовувати як засіб створення первинних умов для залучення приватних та іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей, зокрема у вітчизняне сільське господарство.

### **ВИСНОВКИ**

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що теоретичні й практичні проблеми розвитку інвестування завжди посідали чільне місце у системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій, а на нинішньому етапі постіндустріального розвитку цивілізованого суспільства вони не втратили своєї актуальності. І для будь-якої економічної системи інвестиційна діяльність як важлива складова розвитку національної економіки завжди виступатиме об'єктом пильної уваги науковців і практиків, а кожному із етапів економічного розвитку відповідатиме своє бачення економічної природи інвестицій.

### **SUMMARY**

*In the offered article essence and value of investment processes is generalized in providing of development of economy, which is offered by scientists-economists during historical advancement of the civilized society. Scientific approaches of value of mechanism of adjusting of investment activity, which will provide forming of set of effective investment streams, are explored.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А.Бланк. – К.: МП «ИТЕМ», 1995. – 448 с.
2. Большая Советская Энциклопедия. (в 30 томах), М.: «Советская Энциклопедия», 1972. – Т. 10. – 1972. – 616 с.
3. Гитман Л. Основы инвестирования;



[Пер. с англ.] / Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. – М.: Дело, 1997. – 1008 с. 4. Долан Э. Дж. Макроэкономика; [Пер. с англ. В. Лукашевича и др.] / Долан Э. Дж., Линдсей Д.; под общ. ред. Б. Лисовика и др. – С.-Пб., 1994. – 406.; 5. Долан Э. Дж. Микроэкономика; [Пер. с англ. В. Лукашевича и др.] / Долан Э. Дж., Линдсей Д.; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1994. – 448 с. 6. Економічна історія України і світу: підручник для студ. вищ. навч. закладів / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко; за ред. Б.Д. Лановика. – 6-те вид., перероб. і доп. – Київ : Вікар, 2004. – 486 с. 7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560 (із зм. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу; <http://www.rada.gov.ua>. 8. Зенкова І.А. Інвестиційний механізм комплексного розвитку АПК / І.А. Зенкова. – М.: Наука, 1990. – 128 с. 9. Інвестологія/ [За ред. проф. С. К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2001. – 220с. 10. Макконнел К.Р. Економікс: принципи, проблеми і політика; [Пер. с 14-го англ. изд.] / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с. 11. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студ. екон. спец. закладів освіти: У 2 ч. / [Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І., Пахомова Т., Романюк О. С.]; Будаговська (заг.ред.). – [2. вид.] – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 517с. 12. Мертенс А.В. Інвестиції: курс лекцій по сучасній фінансовій теорії. / А. В. Мертенс. – К.: Київське інвестиційне агентство, 1997. – 416 с. 13. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності / А.С. Музиченко. – К.: Науковий світ, 2001. – 345 с. 14. Розенберг Дж. М. Інвестиції: Терминологічний словарь / Дж. М. Розенберг – М.: ИНФРА-М., 1997. – 399 с. 15. Рубін І.І. Класики політичної економії: Від XVII до середини XIX ст.: Збірка витягів з творів економістів та пояснювальні статті / І.І. Рубін. – Х; К.: Держвидав України, 1930. – 460с. 16. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 1999. – 191 с. 17. Фінансово-кредитний словарь. – М.: Фінанси і статистика, 1984. – Т. 1. – 1984. – 454 с. 18. Фінансово-економічний словарь / [Под ред. М.Г. Назарова]. – М.: АО «Фінстатінформ», 1995. – 224 с. 19. Шарп У. Інвестиції ; [Пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 1028 с. 20. The New encyclopaedia Britannica (in 30 Volumes) – Chicago, London, Voll. 6: Holderness – Krasnoje. – 1994. – 982 p. 21. Ökonomisches Lexikon. – 3., neu beard. Aufl. – В.: Verlag die Wirtschaft, - Bd. 2: Н – Р. – 1979. – 830 S.

## УДК 658.012.4

*Деменіна О. М., к. е. н., доцент,  
Київський національний університет технологій та дизайну*

### **ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті досліджено та узагальнено етапи процесу прийняття управлінських рішень, побудовано узагальнену модель такого процесу. Виявлено особливості процесу прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу підприємства, досліджено його етапи та обґрунтовано модель процесу прийняття оперативних регулюючих рішень в системі контролінгу.*

**Ключові слова:** *оперативний контролінг, управлінське рішення, етапи процесу прийняття управлінського рішення, регулювання, система бюджетування.*

#### **ВСТУП**

Проблеми прийняття рішень постійно виникають у різних сферах людської діяльності як необхідність вирішення фундаментального протиріччя між реальним та бажаним (цільовим) станом середовища



існування людини. Протиріччя є основою цілеспрямованої діяльності людини.

Поняття «рішення» в науковій літературі має різні трактування. Рішення розуміють і як процес, і як акт вибору, і як результат вибору. При цьому існують певні відмінності в описі етапів процесу прийняття управлінських рішень в роботах дослідників, присвячених цій проблематиці. Основна причина неоднозначного трактування поняття «рішення» полягає в тому, що кожного разу у це поняття вкладається зміст, що відповідає конкретному напрямку досліджень. Існує необхідність розмежування сфер прийняття управлінських рішень та більш глибокого дослідження особливостей прийняття управлінських рішень в межах різних сфер управлінської діяльності.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Проблеми оперативного контролінгу розглядаються в працях А. Дайле, Е. Майера, Й. Вебера, Т. Райхмана, Д. Хана, П. Хорвата, С. Ф. Голова, М. С. Пушкаря, В. П. Савчука, О. О. Терещенко та інших іноземних та вітчизняних вчених. В роботах науковців, зокрема Ф. Ф. Аунапу, В. В. Глущенко, П. Друкера, В. Є. Жуковіна, Й. С. Завадського, В. Р. Кігеля, Т. К. Кравченко, Б. З. Мільнера, Д. А. Молодцова, Е. Мулена, Л. Планкета, Г. Хейла, Г. С. Поспелова, Т. Сааті, Г. Саймона та ін., різнобічно розглядаються питання етапів процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві, критерії ефективності управлінських рішень, моделі процесу прийняття та реалізації управлінських рішень. Однак питання особливостей прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу підприємства є недостатньо дослідженими.

Об'єктом дослідження є процес прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу підприємства. В процесі дослідження використані такі методи теоретичних досліджень, як аналіз, синтез, абстрагування, моделювання та системний аналіз.

Метою статті є дослідження та узагальнення етапів процесу прийняття управлінських рішень, виявлення особливостей процесу прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу, дослідження його етапів та обґрунтування моделі процесу прийняття оперативних регулюючих рішень в системі контролінгу.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Контролінг забезпечує обернений зв'язок в контурі управління підприємством за рахунок методів координації (при стратегічному плануванні діяльності підприємства) та методів регулювання (при оперативному плануванні). Регулювання означає вид управління, процес, завдяки якому характеристики керованої системи втримуються на заданій траєкторії. Застосування регулювання в управлінні підприємством можливе лише у випадку наявності формалізованої цілі та моделі управління, іншими словами, повинна бути задана траєкторія



розвитку системи. При оперативному управлінні бажана траєкторія розвитку підприємства задається завдяки системі бюджетування, система бюджетів відображає оперативні цілі підприємства, дозволяє відслідковувати фактичне досягнення запланованих показників, в розпорядженні керівництва є математичні методи для зниження відхилення між бажаними та фактичними значеннями показників.

Процес прийняття рішень в системі оперативного контролінгу має певні особливості як організаційного, так і методологічного характеру. Дані особливості обумовлені тим, що рішення в системі оперативного контролінгу, за своїм змістом, є регулюючими рішеннями. Прийняття оперативних управлінських рішень є основою системи оперативного регулювання та відображає необхідну реакцію механізму оперативного контролінгу у відповідь на виявлені відхилення від оперативного плану.

Для виявлення особливостей процесу прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу необхідно спочатку дослідити та узагальнити модель процесу прийняття управлінських рішень, що є спільною для різних сфер управлінської діяльності, незалежно від предмету та мети прийняття рішень.

Ситуація, що потребує прийняття управлінських рішень, може бути охарактеризована такими умовами: 1) наявність цілі; 2) наявність альтернативних варіантів досягнення цілі; 3) наявність обмежуючих факторів.

Щоб бути ефективним, тобто забезпечувати досягнення поставлених цілей, рішення повинне задовольняти низку вимог [1]: 1) бути реальним, тобто базуватись на реально досяжних цілях, реально наявних ресурсах та часі; 2) містити механізм реалізації рішення; 3) бути стійким по ефективності до можливих помилок у визначенні вхідних даних; 4) бути гнучким, тобто передбачати можливість зміни цілей та алгоритмів досягнення цілей за умови зміни зовнішніх або внутрішніх умов; 5) передбачати можливість верифікації та контролю виконання.

Процес прийняття рішень до певної міри можна абстрагувати від предмету і мети прийняття рішень. Положення про наявність у процесів прийняття рішень ряду основних етапів є одним з базових при вивченні управлінської діяльності. У табл. 1 наведені складові етапи процесу прийняття рішень, які виділяють деякі вітчизняні та зарубіжні науковці, що зробили суттєвий внесок в розробку теорії прийняття управлінських рішень.



Таблиця 1

**Наукові погляди дослідників на питання складу та змісту етапів процесу прийняття управлінських рішень**

Автор, джерело	Етапи процесу прийняття рішень
Simon H. A. [2]	1) Усвідомлення необхідності прийняття рішення; 2) формування варіантів подальших дій; 3) оцінка варіантів дій під кутом зору їх привабливості; 4) вибір одного або кількох варіантів для реалізації.
Янг С. [3]	1) Визначення цілей організації; 2) виявлення проблем; 3) дослідження проблеми; 4) пошук рішення; 5) оцінка та вибір рішення; 6) погодження рішення; 7) затвердження рішення; 8) підготовка до введення в дію рішення; 9) управління застосуванням рішення; 10) перевірка ефективності рішення.
Аунапу Ф. Ф. [4]	1) Попереднє формулювання задачі; 2) вибір критерію оцінки ефективності рішення; 3) збір даних для уточнення поставленої задачі; 4) точне формулювання задачі; 5) розробка можливих варіантів рішення задачі; 6) складання математичних моделей; 7) зіставлення варіантів рішення за критерієм ефективності; 8) прийняття рішення.
Солнышков Ю. С. [5]	1) Перелік цілей, яких бажано досягти; 2) перелік можливих засобів та способів досягнення цілей; 3) відбір раціональних варіантів дій, що забезпечують досягнення різних поєднань бажаних цілей при мінімальних витратах засобів (складання набору альтернатив і визначення очікуваних результатів їх здійснення в різних умовах); 4) формування критерію оцінки альтернатив; 5) порівняльна оцінка альтернатив (вибір найбільш прийняттого поєднання цілей та найкращих способів їх досягнення).
Кравченко Т. К. [6]	1) Отримання інформації; 2) аналіз інформації; 3) виявлення проблемної ситуації; 4) формування цілей; 5) побудова моделі системи; 6) розробка альтернатив; 7) прогноз альтернатив та їх наслідків; 8) формування критерію та (або) профілю переваг; 9) постановка задачі; 10) пошук процедур рішення задачі; 11) вибір; 12) коригування задачі; 13) реалізація рішення.
Мескон М. Х. [7]	1) Діагностика проблеми; 2) формулювання обмежень та критеріїв прийняття рішень; 3) визначення альтернатив; 4) оцінка альтернатив; 5) вибір альтернативи; 6) реалізація альтернативи; 7) отримання зворотного зв'язку і коригування рішення.
Молодцов Д. А. [8]	1) Побудова математичної моделі досліджуваних процесу чи явища; 2) формалізація цілі дослідження у вигляді оптимізаційної задачі; 3) вирішення оптимізаційної задачі.
Ковалев А. Г. [9]	1) Усвідомлення проблеми; 2) збір інформації про проблему; 3) висування гіпотез; 4) апробація гіпотез; 5) прийняття рішення; 6) коригування рішення.
Михеев В. И. [10]	1) Постановка задачі; 2) побудова моделі; 3) знаходження рішення по моделі; 4) перевірка рішення по моделі; 5) коригування рішення; 6) реалізація рішення.
Планкет Л.,	1) Постановка цілі рішення; 2) встановлення критеріїв



Хейл Г. [11]	рішення; 3) розподіл критеріїв (обмеження/ бажані характеристики); 4) формування альтернатив; 5) порівняння альтернатив; 6) визначення ризику; 7) оцінка ризику (ймовірність/ серйозність); 8) прийняття рішення.
Hoffman L. R., Stein R. L. [12]	1) Визначення проблеми та постановка цілі; 2) специфікація бар'єрів, які необхідно подолати; 3) генерування альтернативних рішень; 4) оцінка рішень; 5) адаптація прийнятого рішення.
Von Winterfeldt D., Edwards W. [13]	1) Фіксація та усвідомлення проблеми; 2) формування суб'єктивного уявлення про задачу прийняття рішення; 3) формування вихідної множини альтернатив; 4) формування критеріїв вибору; 5) елімінування альтернатив вихідної множини; 6) оцінка корисності та ймовірності здійснення альтернатив; 7) вибір альтернативи; 8) оцінка результату; 9) реалізація рішення; 10) коригування рішення.

Деякі лінгвістичні відмінності в описі етапів процесу прийняття рішень, що були виявлені в результаті дослідження робіт, присвячених цій проблематиці, пояснюються в основному акцентами на тих сторонах процесу прийняття рішень, що є предметом спеціального дослідження авторів.

При уважному аналізі наведених у табл. 1 результатів дослідження етапів процесу прийняття рішень можна зробити висновок, що кожен з цих етапів, в свою чергу, сам представляє процес прийняття рішень, отже, реалізується через ті самі етапи.

Згідно з теоріями автоматичного регулювання та самоорганізації складних систем, процес прийняття рішень можна подати як циклічний процес, що складається з трьох послідовних етапів (рис. 1). Для кожного з поданих на рис. 1 етапів процесу прийняття рішень, в свою чергу, може бути здійснена декомпозиція на такі субпроцеси: 1) формування множини альтернатив; 2) здійснення операції вибору на множині альтернатив; 3) реалізація здійсненого вибору.

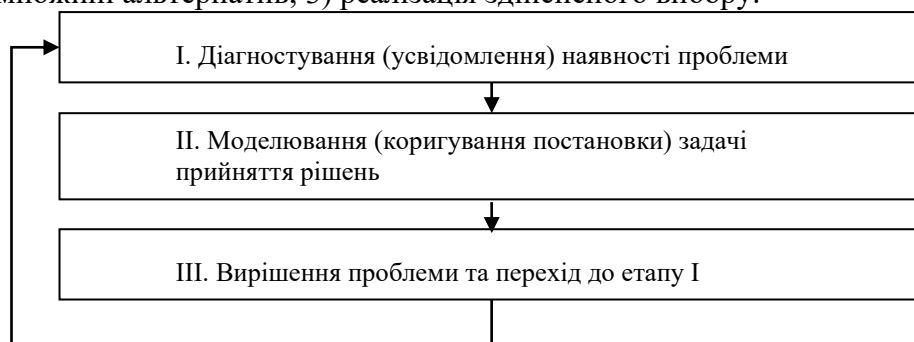


Рис. 1. Узагальнена модель процесу прийняття управлінських рішень

Таке представлення процесу прийняття управлінських рішень не суперечить дослідженням відомих авторів та відображає, на нашу думку, певне узагальнення моделі прийняття рішень в системі оперативного контролінгу підприємства.



На основі дослідження етапів процесу прийняття рішень можуть бути визначені необхідні та достатні умови прийняття рішення. Необхідними умовами є точно сформульована ціль та критерії її досягнення. Достатніми умовами є перелік всіх можливих альтернатив, повна та несуперечлива система переваг для однозначного вибору альтернативи.

З організаційної точки зору процес прийняття оперативних регулюючих рішень складається з таких основних етапів: 1) діагностування наявності проблеми (визначення відхилень від оперативного плану, діагностування причин їх виникнення); 2) постановка цілей; 3) формулювання обмежень та критеріїв для прийняття рішень; 4) формування альтернативних варіантів рішень щодо ліквідації відхилень; 5) оцінка альтернатив; 6) вибір кращої альтернативи; 7) підготовка рішення до реалізації; 8) реалізація рішення; 9) контроль рішення.

Схема процесу прийняття регулюючих оперативних рішень в системі оперативного контролінгу наведена на рис. 2.

Період від моменту отримання інформації до моменту виконання прийнятого на основі цієї інформації рішення становить цикл управлінського рішення ( $T_y$ ). Момент прийняття рішення віддалений від моменту отримання інформації на деякий проміжок часу  $t_n$ . Процес прийняття рішень потребує деякого проміжку часу  $t_p$ . Прийняте рішення повинне бути переданим та виконаним, що займе період часу, який дорівнює  $t_g$ . Цикл управлінського рішення становить:  $T_y = t_n + t_p + t_g$ .

У практиці менеджменту функція регулювання трактується неоднозначно. Термін «регулювання» здебільшого знаходить застосування в оперативному управлінні підприємством, де його роль полягає в усуненні перешкод і відхилень від заданих планових показників. Такий же розгляд функції регулювання застосовується в кібернетиці. В основі його лежить зворотний зв'язок, що використовується для усунення негативних впливів.

Основні відмінні риси процесу прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу, які за своїми функціями є регулюючими рішеннями, полягають в наступному:

- головною метою цих рішень є уникнення/мінімізація негативних відхилень від оперативного плану (бюджету) підприємства;
- при формуванні бюджету підприємства встановлюються контрольні цільові показники діяльності підприємства та масштаби їх відхилень – мінімальні та максимальні допустимі значення відхилень ( $\Delta S^{\min}$  та  $\Delta S^{\max}$ );



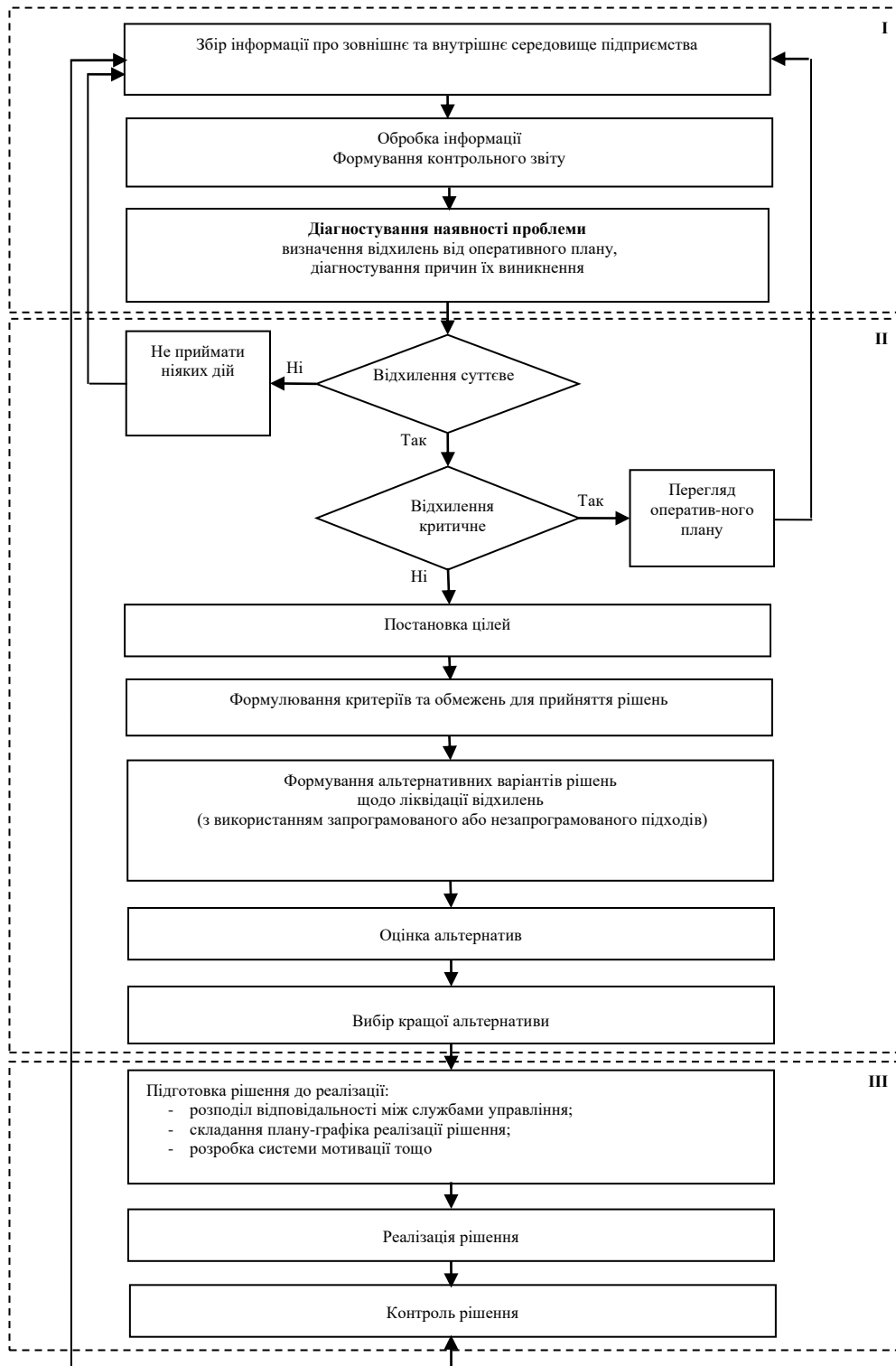


Рис. 2. Процес прийняття управлінського рішення в системі оперативного контролінгу підприємства



- етап діагностування наявності проблеми передбачає оцінку відхилень на основі порівняння загального відхилення цільового показника ( $\Delta S$ ) з величинами мінімального та максимального допустимих значень відхилень ( $\Delta S^{\min}$  та  $\Delta S^{\max}$ ). При цьому застосовують такий підхід:
  - якщо відхилення цільового показника менше від величини мінімально допустимого значення відхилення ( $\Delta S < \Delta S^{\min}$ ), тоді жодні регулюючі заходи не застосовують;
  - якщо відхилення цільового показника більше від величини максимально допустимого значення відхилення ( $\Delta S > \Delta S^{\max}$ ), то здійснюється перегляд оперативного плану щодо встановлених цільових завдань та прогнозів розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ;
  - якщо відхилення цільового показника більше від величини мінімально допустимого значення відхилення та менше від величини максимально допустимого значення відхилення ( $\Delta S^{\min} < \Delta S < \Delta S^{\max}$ ), то коригування ситуації, що склалася, вважають можливим за рахунок прийняття та реалізації регулюючих управлінських рішень;
- оцінка альтернативних варіантів рішень щодо ліквідації відхилення та вибору кращої альтернативи базується на порівнянні планового ефекту від реалізації рішень.

Практична реалізація процесу прийняття управлінських рішень, що базується на наведених вище етапах, передбачає функціонування на підприємстві системи бюджетування.

Згідно визначення В. М. Самочкіна, бюджет «...представляє втілені в конкретних показниках цілі, альтернативи досягнення цілей, наслідки впливу альтернатив на цілі, фактичні результати реалізації управлінських рішень, відхилення від запланованих результатів» [14].

Ефективно побудована система бюджетування дає можливість вирішити ряд завдань, що відображають необхідну умову реалізації оперативного контролінгу на підприємстві. До таких завдань належать:  
*1) побудова системи планово-контрольних показників діяльності підприємства.* Вирішення даного завдання сприяє координації оперативних та стратегічних цілей підприємства, орієнтації діяльності підприємства на досягнення цих цілей, вирішення завдання забезпечення необхідного рівня ліквідності та максимізації показників результату діяльності підприємства;

*2) поєднання різних підходів до планування діяльності підприємства.* Вирішення даного завдання дозволяє керівництву підприємства забезпечити ефективне використання наявних ресурсів для досягнення запланованих цільових показників діяльності підприємства, тобто поєднати переваги ресурсного та цільового підходів до планування діяльності;



3) виявлення ризиків в плановій діяльності підприємства та контроль за зонами ризику. Вирішення даного завдання дозволяє виявити статті бюджету та конкретні показники діяльності підприємства, що потребують поглибленого контролю за їх виконанням у зв'язку із підвищеним рівнем ризику, та вчасно розробляти заходи щодо зниження ризику невиконання бюджету;

4) встановлення допустимих меж відхилень цільових показників діяльності підприємства. Вирішення даного завдання дозволяє проводити оцінку значущості відхилень показників діяльності підприємства та зосереджувати увагу при контролі виконання бюджету на відхиленнях, що потребують прийняття управлінських рішень;

5) обґрунтований вибір оперативних регулюючих рішень щодо ліквідації відхилень від оперативного плану. Вирішення даного завдання дозволяє підвищити ефективність процесу прийняття оперативних регулюючих рішень за рахунок обґрунтованої оцінки альтернативних варіантів рішень. Застосування системи бюджетування дає можливість розробити прогноз розвитку ситуації за умови відсутності регулюючих заходів та прогноз впливу регулюючих рішень на цільові показники підприємства. Можливість співставлення результатів впливу різних варіантів управлінських рішень на цільові показники підприємства дозволяє обґрунтовано здійснити вибір кращого із запропонованих альтернативних варіантів.

## **ВИСНОВКИ**

На сучасному етапі динамічно відбувається процес трансформації та інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, планування та контролю в єдину систему отримання, обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення оперативних та стратегічних цілей.

Основою ефективності оперативної діяльності підприємства є ефективність оперативних управлінських рішень, що спрямовані на досягнення запланованих цільових показників підприємства. Управлінські рішення в системі оперативного контролінгу за своїм змістом є регулюючими рішеннями та відображають необхідну реакцію механізму оперативного контролінгу у відповідь на виявлені відхилення від оперативного плану. Процес прийняття управлінських рішень в системі оперативного контролінгу базується на загальній моделі процесу прийняття управлінських рішень, тобто є циклічним процесом та складається з трьох послідовних етапів: діагностування наявності проблеми, моделювання (коригування постановки) задачі прийняття рішень, вирішення проблеми. Разом з тим, зміст цих етапів має конкретні відмінності, що зумовлюють необхідність окремого дослідження методології прийняття управлінських рішень в системі



оперативного контролінгу.

Побудована модель процесу прийняття оперативних регулюючих рішень в системі контролінгу відображає особливості даного процесу, практична реалізація процесу передбачає функціонування на підприємстві системи бюджетування.

Подальшого дослідження, на нашу думку, потребують питання вдосконалення методів оцінки альтернативних варіантів рішень та обґрунтування вибору управлінських рішень в системі оперативного контролінгу.

### SUMMARY

*The article considers and consolidates the management decision making process' stages. The model of management decision making process has been developed. The characteristics of the management decision making process within the enterprise operating controlling system have been revealed. The process' stages have been researched and the governing decision making process model within the controlling system has been proved.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов. – Железнодорожный: ТОО НПЦ «Крылья», 1997. – 400 с. 2. Simon H. A. New Science of Management Decision. – New York: Harper, 1960. – 224 p. 3. Янг С. Системное управление организацией: Пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1972. – 456 с. 4. Аунапу Ф. Ф. Научные методы принятия решений в практике управления производством. – М.: Экономика, 1974. – 134 с. 5. Солнышков Ю. С. Как обосновать решение. – М.: Экономика, 1972. – 72 с. 6. Кравченко Т. К. Процесс принятия плановых решений (информационные модели). – М.: Экономика, 1974. – 183 с. 7. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с. 8. Молодцов Д. А. Устойчивость принципов оптимальности. – М.: Наука, 1987. – 280 с. 9. Ковалев А. Г. Коллектив и социально-психологические проблемы руководства. – М.: Политиздат, 1975. – 271 с. 10. Михеев В. И. Социально-психологические аспекты управления. Стиль и метод работы руководителя. – М.: Молодая гвардия, 1975. – 368 с. 11. Планкет Л., Хейл Г. Выработка и принятие управленческих решений: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1984. – 168 с. 12. Hoffman L. R., Stein R. L. The Hierarchical Model of Problem solving Groups. In «Small Group and Social Interaction». – London, 1983. – p. 173–192. 13. Von Winterfeldt D., Edwards W. Decision analysis and behavioural research. – Cambridge [Cambridgeshire], New York: Cambridge University Press, 1986. – 604 p. 14. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование. – М.: Дело, 2000. – 352 с.



УДК 339.138

*Лабурицева О. І., д. е. н., доцент, завідувач кафедри маркетингу,  
Київський національний університет технологій та дизайну*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті запропонована класифікація маркетингових стратегій підприємства залежно від ієрархічного рівня їх розробки. Представлено методичний підхід до вибору раціональної конкурентної стратегії за М. Портером з використанням математичного апарату нечіткої логіки. Проведено апробацію методики за матеріалами швейної фірми «Дана» та доведено, що найбільш прийнятною для підприємства є конкурентна стратегія оптимальних витрат.*

### **ВСТУП**

Ключовим етапом процесу маркетингового управління, на якому безпосередньо визначається характер і зміст діяльності підприємницьких організацій на конкретних товарних ринках, виступає етап маркетингового планування. В умовах помітного зростання динамічності, складності та невизначеності процесів, що відбуваються у зовнішньому економічному середовищі, вже практично не виникає сумнівів, що маркетингове планування має розглядатися насамперед як стратегічне маркетингове планування. При цьому провідна відміна між операційним та стратегічним маркетингом полягає не стільки у тривалості періоду планування, скільки в тому, що стратегічний маркетинг орієнтований на перманентний пошук нових можливостей для організації у зовнішньому ринковому середовищі і на забезпечення ефективного використання цих можливостей, тоді як операційний передбачає лише вплив на споживачів з метою активізації продажів на існуючих ринках.

Провідною складовою стратегічних планів маркетингу виступають маркетингові стратегії, що визначають прийнятні способи дій на ринку, систему пріоритетів щодо прийняття відповідних управлінських рішень. У роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників згадується величезна кількість різноманітних стратегій, орієнтація у яких можлива лише за наявності чіткої, послідовної класифікації, що дозволила б визначити призначення і сферу застосування кожної конкретної стратегії.

Об'єктом дослідження виступає процес маркетингового планування в частині вибору раціональних маркетингових стратегій підприємств. В ході досліджень використані такі загальнонаукові методи, як порівняння, групування, впорядкування, системний аналіз, а також метод нечіткої логіки.



## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є створення зручної систематизації існуючих маркетингових стратегій з метою полегшення вибору раціональних стратегій конкретними підприємствами, а також розробка методики вибору стратегій з використанням математичного апарату нечіткої логіки.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналізуючи існуючі методичні підходи до систематизації стратегій маркетингу, потрібно зазначити, що зарубіжні фахівці здебільшого розглядають відносно невеликі групування стратегій, призначених для вирішення певних конкретних задач (наприклад, стратегії конкуренції за М. Портером, товарно-ринкові стратегії за І. Ансоффом, стратегії розвідника, захисника, аналітика та реакціонера за Р. Майлсом та Ч. Сноу тощо). Спроби скласти розвинену, всеохоплюючу класифікацію маркетингових стратегій більш характерні для російських та вітчизняних дослідників (Р. Б. Ноздрьова та Л. І. Цигічко, А. П. Панкрухін, С. С. Гаркавенко, Н. В. Куденко та інші). Проте в більшості випадків такі спроби являють собою скоріше механічне об'єднання кількох відомих класифікацій, ніж намагання виявити логічні взаємозв'язки між стратегіями, впорядкувати їх у певній корисній для організації послідовності.

У табл. 1 пропонується класифікація маркетингових стратегій залежно від ієрархічного рівня їх розробки. Класифікаційна ознака «рівень ієрархії» використовується у неявному вигляді, виходячи з того, що рівні розрізняються насамперед тим, які типи стратегічних маркетингових рішень приймаються на кожному з них. Стратегії впорядковані за принципом «від простого до більш складного»: спочатку для рівня товарно-ринкової одиниці (ТРО), далі – стратегічної бізнес-одиниці (СБО) та/або корпорації.

*Таблиця 1*

Класифікація маркетингових стратегій підприємств [1, с. 184]

Групи стратегій	Стратегії	Варіанти стратегій
1	2	3
Формування моделі конкурентної поведінки (переважно рівень ТРО, частково рівень СБО)	Залежно від джерела конкурентної переваги  Залежно від стадії життєвого циклу ринку	Стратегія низьких витрат Стратегія диференціації Стратегія оптимальних витрат Стратегія на ринку в стадії формування Стратегія на ринку в стадії зростання Стратегія на ринку в стадії зрілості, в т.ч. - стратегія на фрагментованому ринку - стратегія на глобальному ринку Стратегія на ринку в стадії спаду



	Залежно від ринкової позиції організації	Стратегія лідера Стратегія претендента (челенджера) Стратегія послідовника Стратегія мешканця ніші (нішера) Стратегія слабкої організації Стратегія організації у стані кризи
	Залежно від стилю конкурентної активності	Стратегія наступу Стратегія захисту
	За позиціонуванням	Стратегія позиціонування
	За елементами комплексу маркетингу	Товарна стратегія Цінова стратегія Стратегія збуту (розподілення) Стратегія комунікацій
Формування моделі стратегічного портфеля ТРО: охоплення ринку та спеціалізація (переважно рівень СБО)	За способом охоплення ринку	Стратегія недиференційованого маркетингу Стратегія диференційованого маркетингу Стратегія концентрованого маркетингу
	За характером спеціалізації	Стратегія односегментної спеціалізації Стратегія товарної спеціалізації Стратегія ринкової спеціалізації Стратегія селективної спеціалізації Стратегія повного охоплення ринку
Формування моделі стратегічного зростання (частково рівень ТРО, переважно рівні СБО і корпорації)	За способом забезпечення зростання	Стратегія підвищення ефективності поточних операцій Стратегія глибокого проникнення на ринок Стратегія розвитку ринку Стратегія розвитку товару Стратегія інтеграції Стратегія диверсифікації
	За способом утримання /зміни позицій на ринку	Стратегія утримання існуючих позицій Стратегія реструктуризації Стратегія відновлення
	За способом скорочення	Стратегія «збирання врожаю» Стратегія продажу/ліквідації

Деякі стратегії можуть підлягати подальшій деталізації; наприклад, можна виділити декілька альтернатив стратегій диференціації, наступу, захисту, позиціонування, інтеграції, диверсифікації тощо. Запропонована класифікація не претендує на повне охоплення всіх відомих маркетингових стратегій, проте забезпечує логічну основу для їх впорядкування.

Послідовність розгляду зумовлена такими міркуваннями. Оскільки провідною «зброєю» конкурентної боротьби для будь-якого підприємства виступають конкретні товари або товарні марки на конкретних ринкових сегментах, розгляд стратегічних рішень доцільно розпочати саме з цього рівня. Для кожної ТРО з урахуванням провідної конкурентної переваги, стадії життєвого циклу відповідного



ринку/сегменту та позиції підприємства на ньому, а також стиля конкурентної активності, визначається загальна концепція позиціонування, яка втілюється в стратегіях комплексу маркетингу.

На рівні СБО приймаються рішення щодо уніфікованого або диференційованого підходу до окремих сегментів ринку, а також щодо того, який вид спеціалізації краще відповідатиме ключовій компетенції СБО та більшою мірою сприятиме генерації синергетичних ефектів.

Що ж до рівня корпорації, то маркетинговий характер тут носять лише окремі рішення щодо управління портфелем СБО – насамперед щодо вибору стратегій зростання/скорочення. Формування таких стратегій не є виключною компетенцією корпоративного рівня: на рівні ТРО розглядаються стратегії зростання/скорочення щодо конкретного товару, на рівні СБО – щодо товарно-ринкового портфеля, на рівні корпорації – щодо портфеля СБО, в першу чергу стратегії інтеграції і диверсифікації.

Сучасна ділова практика свідчить, що при виборі найбільш раціональних комплексних маркетингових стратегій для конкретних організацій деякі бізнес-консультанти поряд зі звичайним маркетинговим та економічним аналізом використовують також різноманітні методики підтримки управлінських рішень, в тому числі з використанням комп'ютерних технологій. Провідна ідея цих методик полягає у формуванні «еталонних» сукупностей характеристик зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища, за яких доцільне застосування тієї чи іншої базової стратегії. Далі характеристики конкретної реальної організації порівнюються з «еталонними», і організації рекомендується та стратегія, для якої розбіжності між «еталонними» та реальними характеристиками виявилися найменшими. Приклади подібних методик розглядаються у [2, 3] та ін.

Пропонуємо методику обґрунтування маркетингової конкурентної стратегії з використанням математичного інструментарію нечіткої логіки. Вибір стратегії здійснюється шляхом «розпізнавання образу» конкретної організації на множині даних про раніше обстежені організації, що в цілому успішно застосовують певні стратегії конкуренції. У прикладі, що розглядається, вибір здійснюється між п'ятьма провідними стратегіями конкуренції за М. Портером: стратегії виділяються як за джерелом конкурентної переваги, так і за способом охоплення ринку, що й зумовило розгляд методики у складі даної групи стратегій (хоча перелік стратегій, серед яких здійснюється вибір, може бути й іншим). Застосування методики потребує формування розвиненої бази даних про підприємства-«еталони»; отже, методика найбільш прийнятна саме у фрагментованих галузях. Методика складається з чотирьох етапів.

Етап 1. Відбір чинників, що характеризують зовнішнє і





внутрішнє маркетингове середовище організації і є суттєвими для вибору стратегії конкуренції. У дослідженні ситуації на сегменті жіночого верхнього одягу «середній та нижче середнього» враховані такі чинники:  $X_1$  – витрати на одиницю продукції (собівартість), грн;  $X_2$  – якість продукції, балів;  $X_3$  – частка фірми на сегменті, %;  $X_4$  – купівельна спроможність цільових споживачів (лінгвістична оцінка);  $X_5$  – однорідність споживчих вподобань на сегменті в цілому (лінгвістична оцінка).

Етап 2. Визначення інтервалів варіації чинників на досліджуваному сегменті та поділ цих інтервалів на зони з проектуванням на числову вісь. В нашому прикладі виділено шість зон, які спроектовані на числову вісь на інтервалі (-1; 1); визначені числа, що відповідають цим зонам (табл. 2).

Таблиця 2

Інтервали варіації чинників вибору стратегій конкуренції

Чинники	Значення чинників у зонах, що оцінюються як:					
	дуже погано (ДП) -1,00	погано (П) -0,67	скоріше погано (СП) -0,33	скоріше добре (СД) 0,33	добре (Д) 0,67	дуже добре (ДД) 1,00
$X_1$	Більше 400	350-400	300-350	250-300	200-250	Менше 200
$X_2$	0-1	2-3	4-5	6-7	8-9	10
$X_3$	Менше 1	1-5	6-10	11-20	21-35	Більше 35
$X_4$	Дуже низька	Низька	Скоріше низька	Скоріше висока	Висока	Дуже висока
$X_5$	Дуже різноманітні	Різноманітні	Скоріше різноманітні	Скоріше однорідні	Однорідні	Дуже однорідні

Етап 3. Обґрунтування вибору і табулювання функцій відповідності. Для кожного з шести якісних суджень, або лінгвістичних термів – від «дуже погано» до «дуже добре» – підбирається так звана функція відповідності. Вона задається на множині (-1; 1) і показує, з якою імовірністю певне значення  $x$  може бути оцінене даним лінгвістичним термом. За рекомендаціями В. Єфремова [3, с. 118] функції відповідності шеститермальної шкали побудовані на основі експонент; наприклад, для терму «дуже погано» функція відповідності  $\mu^{AI}$  має вигляд:

$$\mu^{AI} = 1 - \exp\left[-\left(\frac{0,5}{|-1-x|}\right)^{2,5}\right], \text{ при } x = -1 \quad \mu^{AI} = 1. \quad (1)$$

Значення функцій у контрольних точках подані в табл. 3 та на рис. 1.



Таблиця 3

Значення функцій відповідності (за [3])

Значення чинника, $x$	$\mu^{AI}$	$\mu^I$	$\mu^{CI}$	$\mu^{CA}$	$\mu^A$	$\mu^{AA}$
-1	1,00	0,39	0,08	0,02	0,01	0,03
-0,67	0,94	1,00	0,37	0,03	0,01	0,05
-0,33	0,38	0,37	1,00	0,08	0,03	0,08
0	0,16	0,08	0,39	0,39	0,08	0,16
0,33	0,08	0,03	0,08	1,00	0,37	0,38
0,67	0,05	0,01	0,03	0,37	1,00	0,94
1	0,03	0,01	0,02	0,08	0,39	1,00

Етап 4. Формування бази еталонних стратегій. На сегменті жіночого верхнього одягу «середній та нижче середнього» обрано 5 підприємств, що досить успішно застосовують основні конкурентні стратегії за М. Портером (по одному представнику на кожну стратегію, проте їх може бути й значно більше). Значення чинників  $X_1 - X_5$  для цих підприємств, оцінені за шкалою табл. 3, подані у табл. 4.

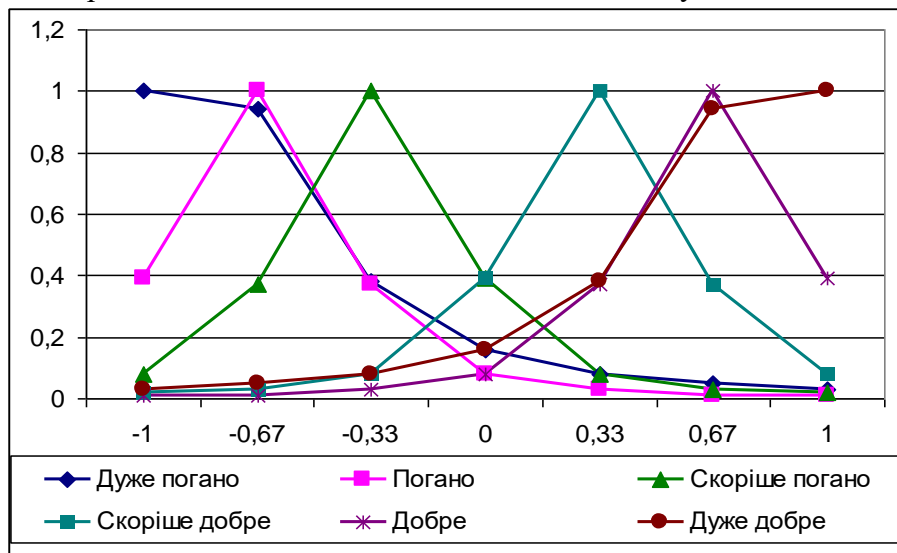


Рис. 1. Графіки функцій відповідності (за [3])

Таблиця 4

База еталонних стратегій конкуренції

Підприємства	Чинники					Стратегії конкуренції, що використовуються
	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	
№1	Д	СП	ДД	П	Д	Глобальні низькі витрати
№2	П	Д	Д	Д	Д	Глобальна диференціація
№3	ДД	СП	П	СП	П	Сфокусовані низькі витрати
№4	ДП	ДД	П	СД	П	Сфокусована диференціація
№5	Д	Д	Д	П	СД	Оптимальні витрати



За даними табл. 4 створюють «макети» основних конкурентних стратегій. Для цього кожний лінгвістичний терм (від ДП до ДД) замінюють на його функцію відповідності; між функціями ставиться знак « $\wedge$ », тобто «\*».

Якщо для однієї стратегії у базі даних є декілька підприємств-«еталонів», «макети» створюють для кожного підприємства окремо, і між ними ставиться знак « $\vee$ » («або»). «Макети» подані у табл. 5.

Таблиця 5

## «Макети» еталонних стратегій конкуренції

Стратегія	«Макет»
Глобальні низькі витрати	$S1 = \mu^A (X_1) * \mu^{CI} (X_2) * \mu^{AA} (X_3) * \mu^I (X_4) * \mu^A (X_5)$
Глобальна диференціація	$S2 = \mu^I (X_1) * \mu^A (X_2) * \mu^A (X_3) * \mu^A (X_4) * \mu^A (X_5)$
Сфокусовані низькі витрати	$S3 = \mu^{AA} (X_1) * \mu^{CI} (X_2) * \mu^I (X_3) * \mu^{CI} (X_4) * \mu^I (X_5)$
Сфокусована диференціація	$S4 = \mu^{AI} (X_1) * \mu^{AA} (X_2) * \mu^I (X_3) * \mu^{CA} (X_4) * \mu^I (X_5)$
Оптимальні витрати	$S5 = \mu^A (X_1) * \mu^A (X_2) * \mu^A (X_3) * \mu^I (X_4) * \mu^{CA} (X_5)$

Етап 5. Розрахунок значень функцій відповідності для досліджуваного підприємства і обґрунтування оптимальної стратегії конкуренції. ЗАТ «Виробничо-торговельна швейна фірма «Дана»», що працює на сегменті жіночого верхнього одягу «середній та нижче середнього», має такі значення чинників  $X_1 - X_5$ :

- витрати на одиницю продукції – 320 грн., за табл. 2  $X_1 = -0,33$ ;
- якість продукції – 8 балів;  $X_2 = 0,67$ ;
- частка фірми на сегменті – 13 %;  $X_3 = 0,33$ ;
- купівельна спроможність цільових споживачів – дуже низька;  $X_4 = -1$ ;
- однорідність споживчих вподобань на сегменті в цілому – скоріше різноманітні;  $X_5 = -0,33$ .

Підставляємо отримані величини в «макети» табл. 5, знаходячи значення функцій відповідності за табл. 3 (якщо для однієї стратегії є кілька «макетів», вибирається найбільше з отриманих значень):

$$S1 = 0,03 * 0,03 * 0,38 * 0,39 * 0,03 = 0,0000040014;$$

$$S2 = 0,37 * 1 * 0,37 * 0,01 * 0,03 = 0,00004107;$$

$$S3 = 0,08 * 0,03 * 0,03 * 0,08 * 0,37 = 0,0000021312;$$

$$S4 = 0,38 * 0,94 * 0,03 * 0,02 * 0,37 = 0,0000792984;$$

$$S5 = 0,03 * 1 * 0,37 * 0,39 * 0,08 = 0,00034632 \leftarrow \text{максимум.}$$

Стратегія, для якої значення  $S$  виявляється максимальним, є найкращою. Таким чином, для ЗАТ ВТШФ «Дана» на сегменті верхнього жіночого одягу «середній та нижче середнього» рекомендується стратегія оптимальних витрат.

Методика не лише дозволяє вибрати стратегію, але й допомагає спрямувати увагу керівництва на ті фактори, де існують резерви



підвищення відповідності поточної стратегії підприємства еталонній стратегії. Наприклад, стратегія ЗАТ ВТШФ «Дана» найменше відповідає еталонній стратегії оптимальних витрат за факторами «витрати на одиницю продукції» (значення функції відповідності лише 0,03 замість 1) та «однорідність споживчих вподобань на сегменті в цілому» (0,08 замість 1). Якщо однорідність вподобань майже не залежить від підприємства, то вжити комплекс заходів для зміни витрат на одиницю продукції в напрямі їх зниження цілком можливо й доцільно.

### **ВИСНОВКИ**

Запропонована у статті класифікація маркетингових стратегій підприємств, впорядковуючи більшість відомих стратегій за ознакою «ієрархічний рівень управління, на якому розробляється стратегія», дозволяє керівникам підприємств здійснити більш обґрунтований вибір стратегічних пріоритетів розвитку. Крім класифікації як такої, корисним практичним інструментом є також розроблена нами методика вибору раціональних стратегій з використанням математичного апарату нечіткої логіки. В даній статті методика застосована для вибору маркетингової стратегії конкуренції за М. Портером, проте подібний принцип може бути використаний і при виборі стратегій з інших класифікаційних груп, в тому числі серед функціональних стратегій (товарні, цінові, розподільчі, комунікаційні стратегії тощо). Потрібно лише розробити відповідні набори чинників, що визначають вибір стратегії, та створити бази даних підприємств, що успішно застосовують ті чи інші стратегії.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Лабурцева О. І. Маркетинг і розвиток підприємництва в легкій промисловості України: Монографія / О. І. Лабурцева. – К.: КНУТД, 2008. – 364 с.
2. Дзюбенко О. Г. Методика вибору стратегії охоплення ринку // Проблеми науки. – 2000. – № 9. – С. 47-53.
3. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.

**УДК 338.43**

*Рибалко Л. П., аспірант,  
Криворізький технічний університет*

### **АНАЛІЗ РИНКУ СИРОВИННОЇ БАЗИ ТА ЩЕБЕНЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

*Наведено аналіз ринку щебеневої сировини і показана економічна доцільність одержання щебеня із побіжно добутих скельних порід при видобутку залізних руд.*

***Ключові слова:** відвали, скельні породи, переробка, щебінь, ринок, сировинна база.*



## **ВСТУП**

У даний час у будівництві досить актуальним є питання ціни на будівельні матеріали, в тому числі на щебеневу сировину. Проведений нами аналіз літературних джерел щодо ринку сировинної бази та щебеневої продукції засвідчує, що ця тема у наукових дослідженнях є надзвичайно актуальною і багато вітчизняних економістів та геологів присвятили їй свої праці. Зокрема, Амоша А. І., Іванов Л. Т., Хижняк Л. Т. вивчали проблеми оновлення і розвитку виробничого потенціалу та принципи його оцінки [4]; Ю. І. Третьяков, А. Г. Субботін, Г. В. Полуніна, Н. В. Коран досліджують мінеральні ресурси України та світу [1]; О. Гелета постійно проводить моніторинг українського ринку щебеню з природного каміння [2]; Плотніков О. В., Кузьменко О. Б., Ловінюков В. Н., Євпак Г. Т. та інші вивчають проблеми визначення ринкової вартості запасів під час геолого-економічних оцінок родовищ рудних корисних копалин [3].

Тому аналіз щебеневої сировинної бази та ринку щебеня є досить актуальним у зв'язку з будівництвом комплексів з переробки побіжно добутих, при видобутку залізної руди, скельних порід за постійного попиту та зростаючого попиту, викликаного останніми роками у зв'язку з реконструкцією та будівництвом доріг до «Євро-2012».

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою статті є аналіз ринку сировинної бази та щебеневої продукції. Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

- проаналізувати сучасний стан ринку щебеневої сировини;
- показати економічну доцільність одержання щебеня з побіжно добутих скельних порід при видобутку залізних руд.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Запаси будівельного каменю на території України є досить великими і значна їх частка припадає на Дніпропетровську та Кіровоградську області, оскільки в якості сировини використовують, перш за все, архейські і протерозойські інтрузивні, ультраметаморфічні, метаморфічні породи Українського щита – гранітоїди різного складу, сієніти, габро, лабрадорити, мігматити, гнейси, кристалічні сланці, амфіболіти, кварцити і пісковики. Крім докембрійських порід Українського щита, також використовують базальти (рифейвенд), девонські магматичні інтрузивні породи (граніти, діабази), девонські палеогенові, неогенові вапняки і пісковики та ін.

Вимоги промисловості будівельних матеріалів до щебеневої сировини та її фізико-механічних характеристик регламентуються відповідними ДЕСТ БВ2.7.-75-98 «Щебень и гравий, плотный, пригодный для строительных материалов, изделий, конструкций и работ», ДЕСТом Б.2.7.-74-98 «Крупные заполнители, – природные, из



отходов промышленности, искусственные для строительных материалов, изделий, конструкций и работ». Найчастіше виготовляють щебінь фракцій від 5 до 10 мм, від 10 до 20 мм, від 20 до 40 мм та від 40 до 80 мм, а також бутове каміння. Марка міцності щебеню в середньому складає «1000» - «2000».

Станом на 01.01.2009 р. Державним фондом родовищ корисних копалин обліковувалось 780 об'єктів із розвіданими запасами, з яких 422 знаходяться в експлуатації й одне готується до розробки. З них 347 родовищ, що оцінені за категоріями А+В+С<sub>1</sub>, мають запаси 2 498 036,99 тис. м<sup>3</sup> [1].

Найбільша кількість запасів обліковується в наступних областях:

1. Житомирська – 17,30%;
2. Полтавська – 14,53%;
3. Кіровоградська – 8,33%;
4. Донецька – 8,11%;
5. Дніпропетровська – 6,05%.

На території Кіровоградської та Дніпропетровської областей сьогодні експлуатується 28 та 20 родовищ відповідно. У 1989 році ці показники склали 37 і 36 родовищ відповідно.

Виробництво щебеневої сировини розміщено відповідно до забезпеченості запасами. Найбільший обсяг продукції зосереджено в Житомирській, Дніпропетровській, Полтавській, Рівненській, Вінницькій, Запорізькій областях, які забезпечують 50% виробництва щебеню.

В Україні функціонують близько 400 підприємств із виробництва бутово-щебеневої продукції, з яких 10 підприємств мають потужність більше 1200 тис. м<sup>3</sup>/рік, 10 – від 700 до 1200 тис. м<sup>3</sup>/рік, 45 – від 400 до 700 тис. м<sup>3</sup>/рік, 100 – від 100 до 400 тис. м<sup>3</sup>/рік і більше 200 підприємств потужністю до 25 тис. м<sup>3</sup>/рік. Підприємства потужністю більше 400 тис. м<sup>3</sup>/рік забезпечують більше половини всієї продукції України; потужністю від 100 до 400 тис. м<sup>3</sup>/рік – ще 35%. З 1995 року фіксується чітка тенденція скорочення випуску бутово-щебеневої продукції, що пояснюється наступними причинами [1]:

- скорочення попиту на сировину місцевими будівельними організаціями та імпортерами;
- зменшення обсягів капітальних будівельних робіт на залізничних і автошляхах;
- закриття дрібних кар'єрів через скорочення лімітів на енергоносії.

Забезпеченість діючих підприємств розвіданими запасами знаходиться у межах 30 і більше років.

До найбільших підприємств Дніпропетровської області належать наступні:

- Новопавлівське родовище (граніт) ВАТ «Новопавлівський гранкар'єр»;
- Любимівське родовище Промислово-будівельна компанія



- «Придніпровський завод» ВАТ Любимівський кар'єр;  
 - Мишурино-Ризький кар'єр (граніт, габбро-анортозит).  
 До найбільших підприємств Кіровоградської області належать:
- Власівське родовище (граніт) ЗАТ «Світловодське кар'єроуправління»;
  - Гайворонське родовище (мігматит) Держкорпорація «Укравтодор» ВАТ «Гайворонський кар'єр»;
  - Бантишівське родовище ВАТ «Новоукраїнський гранкар'єр».

Показники виробничої потужності та забезпеченості запасами названих об'єктів наведені на рисунку 1 (при цьому показник забезпеченості запасами на 30 років означає зафіксовані значення «більше 30 років», оскільки в більшості випадків підприємства мають можливість значного приросту запасів промислових категорій).

Порівняльний аналіз видобутку будівельної сировини загалом по Україні та в її окремих регіонах наведений у табл. 1 та на рис. 2.

Таблиця 1

## Порівняльний аналіз видобутку будівельної сировини

Видобуток будівельного каменю в Україні						
Рік	Україна		Кіровоградська обл.		Дніпропетровська обл.	
	тис. м <sup>3</sup>	% до 2009 р.	тис. м <sup>3</sup>	% до 2009 р.	тис. м <sup>3</sup>	% до 2009 р.
1989	91073	100,0	5381	100,0	7490	100,0
2009	24236	26,6	1618	30,1	3719	49,7

Як видно з наведених даних, видобуток сировини у 2009 році суттєво знизився у порівнянні з 1989 роком, з причин політичних і макроекономічних змін у суспільстві. Великі зміни в суспільному та економічному житті призвели до грандіозних перетоків капіталів, структурної перебудови промисловості та ринків збуту її продукції, що вплинуло на обсяг виробництва та ємність ринків.

Тенденція падіння виробництва щебеню зі скельних порід розкриття рудних покладів спостерігається на гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК) Кривбасу, яка наведена у табл. 2 (за даними асоціації «Укррудпром»).

Таблиця 2

## Виробництво щебеню на ГЗК Кривбасу зі скельних порід розкриття рудних покладів

Рік	Виробництво щебеню, тис. м <sup>3</sup>		% виробленого товарного щебеню від загального обсягу
	Усього	У тому числі товарного	
1989	2754,2	833,6	30,3
2009	1185,8	52,6	4,4



Крім того, у 1989 році понад 30% щебеню був товарним. У 2009 році гірничо-збагачувальні комбінати Кривбасу виробляли щебінку переважно для власних потреб (підсипка технологічних залізничних та автомобільних шляхів у кар'єрах та на проммайданчиках, будівництво дамб шламосховищ та ін.).

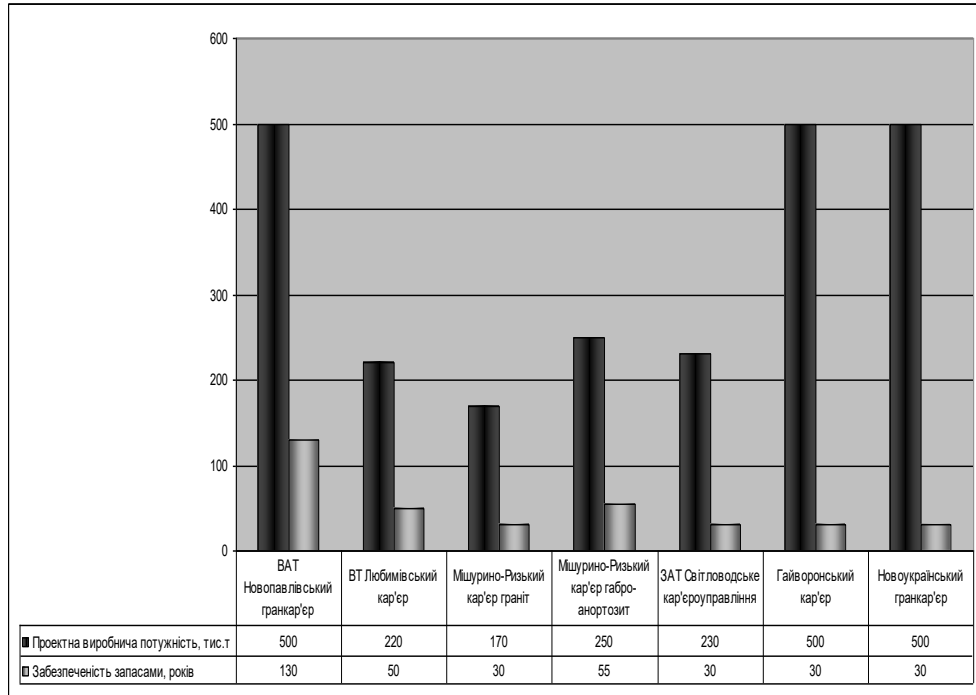
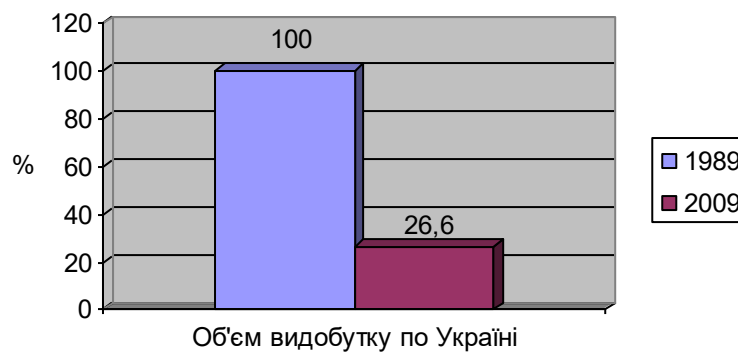


Рис. 1. Показники виробничої потужності та забезпеченості запасами найбільших виробників щебеневої продукції Кіровоградської та Дніпропетровської областей (за даними ДНВП Геоінформ за 2009 рік)

Видобуток будівельного каменю





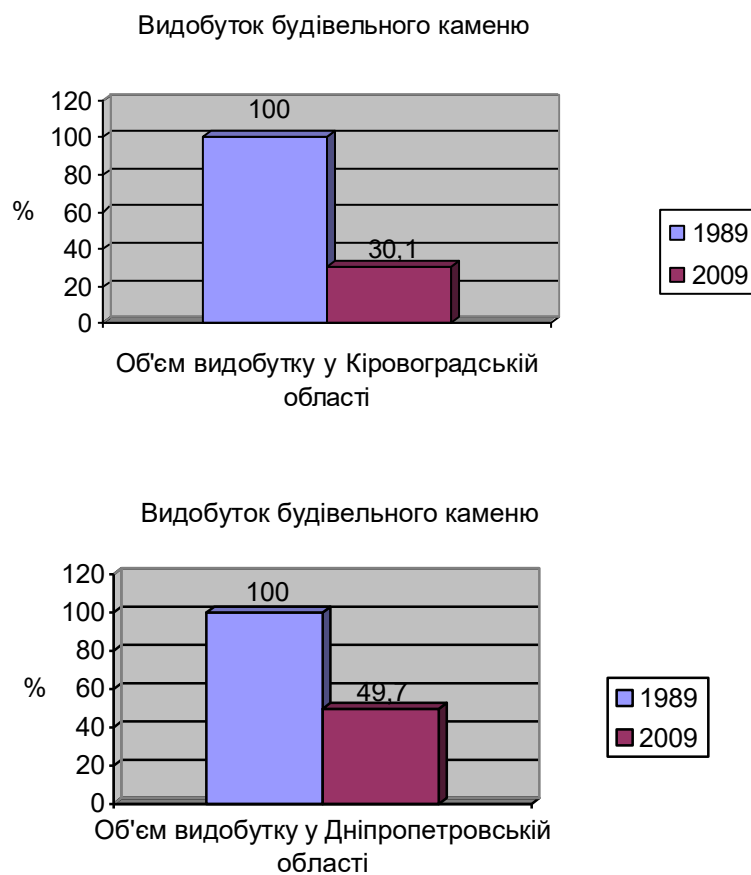


Рис.2. Порівняльний аналіз видобутку будівельної сировини

Частка використання скельних розкривних порід для виробництва щебеню мізерна і складає по окремих гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК) від 0,1% до 2%. Практично сировинна база не обмежена, а з ринками збуту – величезна проблема.

Приріст видобутку будівельного каменю в Україні за 2005-2007 рр. (табл. 3) вражаючий і складає 9,5%. Але майже половина цього приросту відбувається за рахунок підприємств Кіровоградської (зростання на 19,23%) та Дніпропетровської областей (зростання на 27,14%) [2]. У цих регіонах йде інтенсивне насичення ринків збуту, що неминуче, з урахуванням поки що нескінченного росту залізничних тарифів, приведе вже у наступних роках до стабілізації обсягів виробництва. Незворотна втрата ринків збуту Росії через непомірну дорожнечу залізничного транспорту теж внесе свої корективи у темпи та межі зростання видобутку сировини.



Таблиця 3

Темпи росту видобутку будівельного каменю

Країна, регіон	Родовища, що розробляються			Кількість років для досягнення видобутку 1989 р.
	видобуток по роках, тис. м <sup>3</sup>		темпи росту видобутку тис. м <sup>3</sup>	
	2005	2007		
Україна	22127,385	24236,02	2108,63	32 роки
Кіровоградська обл.	1212,360	1617,78	405,42	10 роки
Дніпропетровська обл.	3146,660	3718,92	572,26	7 роки

У 2009 році в регіоні підтверджуються очікувані прогнози щодо скорочення випуску щебеневої сировини. За січень-вересень 2009 року підприємства Дніпропетровської області скоротили виробництво щебеню на 63,5%) порівняно з аналогічним періодом минулого року – до 652,3 тис. м<sup>3</sup>. При цьому найбільші виробники – ВАТ «Новопавловський гранітний кар'єр» скоротив обсяги на 80,8% до 125,51 тис. м<sup>3</sup>, Новомиколаївський гранітний кар'єр – на 62% до 32,10 тис. м<sup>3</sup>. Призупинив виробництво ВАТ Рибальський кар'єр – з початку року не випустив жодного кубометру продукції в порівнянні з 218,4 тис. м<sup>3</sup> за аналогічний період минулого року. ДП Любимівський кар'єр знизив виробництво на 26,2%. Загалом по Україні у III кварталі 2009 року вироблено 301,94 тис. м<sup>3</sup>. Скорочувати обсяги виробництва підприємства почали ще у 2008 році, коли в регіоні виробництво щебеню зменшилось на 14,2% до 2058,38 тис. м<sup>3</sup>. У таблиці 4 наведено забезпеченість балансовими запасами родовищ будівельного каменю.

Як видно, видобувні підприємства при існуючій сировинній базі мають на наступні десятиріччя практично невичерпні можливості для розвитку. У наступні роки, навіть десятиріччя, вплив на темпи зростання будуть мати чинники, далекі від проблем наявності та обсягів сировинної бази. Забезпеченість запасами у роках на рівнях, що вказані в таблиці 4, набагато вища термінів, необхідних для економічних розрахунків доцільності та обсягів інвестицій у діючі підприємства з метою зростання обсягів їх виробництва.

Таблиця 4

Забезпеченість балансовими запасами родовищ будівельного каменю

Країна, регіон	Родовища, що розробляються			
	запаси (А+В+С <sub>1</sub> +С <sub>2</sub> )* станом на 01.01.2007 р., тис. м <sup>3</sup>	видобуток у 2006 р., тис. м <sup>3</sup>	забезпеченість запасами, років при рівні видобутку	
			2006 р.	1989 р.
Україна	4475201,52	24236,02	185	49
Кіровоградська обл.	523377,00	1617,78	324	97
Дніпропетровська обл.	305979,80	3718,92	82	41

\* згідно геологічної класифікації



Набагато більший вплив на розвиток ринку щебеневої сировини здійснюють транспортні фактори. Даний вид корисних копалин за економічними класифікаціями належить до групи сировини зі значним розповсюдженням, дуже транспортмісткими, малотранспор-табельними [3]. Тому доцільним є ґрунтовний аналіз впливу транспортних тарифів при ціноутворенні на щебеневу продукцію.

Зазвичай усі виробники та великі оптові реалізатори пропонують відвантаження продукції по території України залізничним транспортом Укрзалізниці (або власними вагонами), партіями мінімум по 10 напіввагонів, або думпкарів на умовах «франко-вагон станція призначення». У табл. 5 наведені ціни щебеню, які склалися на 2007 та 2009 рр., на умовах «завантажено у вагон».

Таблиця 5

Ціни 1 тони щебеню гранітного на умовах «завантажено у вагон станція навантаження»

Фракція, мм	Вартість 1 т, грн., з ПДВ						Мінімальна ціна 1 т, грн., з ПДВ	
	ЗАО «Кіровоград граніт»		Київська нерудна Компанія		Торговий дім Вінницька обл.		2009 р.	2007 р.
	2009 р.	2007 р.	2009 р.	2007 р.	2009 р.	2007 р.		
Відсів 0-5, 0-8	від 20,0	від 26,0	-*	-	-	-	20,0	26,0
5-10	від 82,0	від 78,0	95,0	95,0	-	-	75,0	78,0
5-20	від 70,0	від 66,0	90,0	89,0	67,0	64,0	64,0	66,0
20-40	від 58,0	від 52,0	-	-	55,0	54,0	50,0	52,0

\* - відсутність даних

Високі залізничні тарифи та їх постійне зростання є вагомим фактором розвитку ринку щебеню та значним стримуючим фактором економічної доцільності інвестицій у розвиток виробництва щебеню, особливо за умов зростаючого попиту, викликаного реконструкцією та будівництвом доріг до «Євро-2012» [5]. Так, у порівнянні з 2004 роком, залізничні тарифи виросли у 1,5-2 рази. У 2008-2009 роках тарифи підвищуються практично кожен місяць. Нижче наводиться аналіз залізничних тарифів у порівнянні з оптовими цінами на щебінку.

З урахуванням залізничних тарифів, у 2009 р. оптові посередники пропонували щебінку фракції 20-40 від 110 грн за 1 т (або 212% націнки від ціни виробника), фракції 5-20 від 135 грн за 1 т (або 205% від ціни виробника).

Таблиця 6

Тарифи залізничні на сипкий вантаж станом на 01.07.2007 р.

Відстань транспортування, км	Тариф з ПДВ за 1 т сипучого вантажу, грн	Напіввагон. Маса вантажу 69 т			
		Вартість транспортування 1 т щебеню у % до ціни на умовах «завантажено у вагон станція навантаження»			
		відсів, 26 грн/т	фракція 5-10, 78 грн/т	фракція 5-20, 66 грн/т	фракція 20-40, 52 грн/т
50	7,6	29	10	11	15
100	8,8	34	11	13	17
200	11,2	43	14	17	21
300	13,5	52	17	20	26
400	15,9	61	20	24	31
500	18,2	70	23	28	35



Таблиця 7

Тарифи залізничні на перевезення щебеню залізничним транспортом  
станом на 01.09.2009 р.

Напіввагон. Маса вантажу 72,5 т					
Відстань транспортування, км	Тариф з ПДВ за 1 т, грн	Вартість транспортування 1 т щебеню у % до ціни на умовах «завантажено у вагон станція навантаження»			
		відсів, 20 грн/т	фракція 5-10, 75 грн/т	фракція 5-20, 64 грн/т	фракція 20-40, 50 грн/т
50	9,16	45,80	12,21	14,31	18,32
75	11,47	57,34	15,29	17,92	22,93
100	13,77	68,87	18,36	21,52	27,55
150	16,35	81,73	21,79	25,54	32,69
200	18,50	92,50	24,67	28,91	37,00
250	20,87	104,33	27,82	32,60	41,73
300	23,57	117,83	31,42	36,82	47,13
350	25,96	129,82	34,62	40,57	51,93

Аналіз ринку показує, що створення виробничих потужностей в обсягах 500 тис. м<sup>3</sup> на рік потребує інвестицій – 2,3-3,0 млн. USD або 11,6- 15,2 млн грн.

### ВИСНОВКИ

Одержані під час дослідження результати дозволяють зробити висновки, що при сучасному стані ринку щебеневої продукції буде економічно доцільно будувати комплекси з випуску високоякісного щебеня, отриманого шляхом переробки гранітів та магнетитів з побіжно добутих при видобутку залізних руд.

### SUMMARY

*The article deals with the market analysis of macadam raw material and economic macadam excavating from rocky breeds co currently extracted at iron ore production.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Минеральные ресурсы Украины и мира на 01.01.2008 г. Ю. И. Третьяков, А. Г. Субботин, Г. В. Полунина, Н. В. Корпан и др. // Государственное научно-производственное предприятие «Геоинформ Украины». – Киев, 2009. – 630 с.
2. Гелета О. Український ринок щебеню з природного каменя. // Коштовне та декоративне каміння. – 2008. – № 3 (53). – С. 3-11.
3. Плотников О. В., Кузьменко О. Б., Ловіноков В. Н., Євпак Г. Т. До проблеми визначення ринкової вартості запасів під час геолого-економічних оцінок родовищ рудних корисних копалин. Історичний аспект. // Мінеральні ресурси України. – 2004. – № 3. – С. 10-13.
4. Амоша А. И., Иванов Л. Т., Хижняк Л. Т. Производственный потенциал: проблемы обновления и развития. / НАН Украины; институт экономики промышленности.- Донецк: ИЭП НАНУ, 2002. – 73 с.
5. [www.champion.com.ua](http://www.champion.com.ua)



УДК.658:639.2(045)

*Ревуцька Т. В.,*

*к. е. н., доцент,*

*директор транспортно-експедиційної компанії «Карго-Сервіс»*

## **АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ**

*У статті розглядається аналіз формування трансакційних витрат транспортно-експедиційної компанії.*

*Ключові слова: перевізник, експедитор, трансакційні та логістичні витрати, транспортно-експедиторська компанія.*

### **ВСТУП**

У сучасних умовах, за переходу економічних систем на вищий рівень розвитку, прискорення науково-технологічного прогресу, спеціалізації та глобалізації економічного простору, активніше виявляється тенденція до зростання трансакційних витрат, рівень яких у світовій практиці нерідко сягає половини вартості кінцевої продукції. Трансакційні (від лат. Transactio – угода) витрати мають вирішальне значення для розміщення ресурсів і структури економічної організації. Різноманітність трансакційних витрат обумовлюється різноманітністю контрактних відносин, форм власності, типів фірм [2].

Трансакційними називаються витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав власності. Ця категорія була введена в економічну науку Рональдом Коузом в роботі «Фірма, ринок і право» і нині набула широкого поширення і пов'язана з тим, «щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити, з ким бажано укласти угоду, сповістити тих, з ким хочуть укласти угоду та на яких умовах, провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, для того, щоб переконатися у тому, що умови контракту виконуються і так далі...» [1].

До трансакційних витрат належать:

- витрати пошуку інформації про ціни, контрагентів, ринки збуту і т. п.;
- витрати ведення переговорів, укладання контрактів та оформлення угод;
- витрати вимірювання якості товарів, розробки стандартів, охорони фірмових знаків і торгових марок;
- витрати визначення та захисту прав власності, всього правового режиму з допомогою юридичної системи;
- витрати від опортуністичної поведінки контрагентів.

Витрати пошуку інформації пов'язані з пошуком потенційних покупців і продавців. Неповнота наявної інформації призводить до додаткових витрат, пов'язаних з покупкою товарів за цінами вище



рівноважних (або продажем нижче рівноважних), з витратами, які пов'язані з покупками товарів-субінститутів.

Витрати ведення переговорів і висновку контрактів також вимагають витрат часу і ресурсів. Витрати, пов'язані з переговорами про умови продажу, юридичним оформленням операції, нерідко значно збільшують ціну [4].

Витрати вимірювання пов'язані не тільки з прямими витратами на вимірювальну техніку, але і з помилками, які неминуче виникають в цьому процесі. В цьому випадку певну економію обумовлює стандартизація продукції, що випускається, а також гарантії, що надаються фірмою. Трансакційні витрати виникають як до процесу обміну, так і після нього. Поглиблення розподілу праці і розвиток спеціалізації сприяє зростанню трансакційних витрат.

Значний внесок у розвиток трансакційного підходу внесли А. Алчіан і Р. Демсец у роботі «Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація», в якій показана суть фірми з переваг корпорації, коли, спільно використовуючи який-небудь ресурс у складі цілої «команди», можна досягати кращих результатів, ніж діючи по-одиночці. Проте виробництво єдиної «команди» ускладнює оцінку внеску кожного учасника в загальний результат. Тому виникає потреба в контролі. Агент, який за угодою з іншими учасниками бере на себе функції контролера, стає власником фірми.

Розвиваючи цей підхід, У. Меклінг і М. Дженсен визначили фірму як «мережу контрактів». Проблема фірми розуміється ними як проблема вибору оптимальної контрактної форми, що забезпечує максимальну економію на трансакційних витратах. Задача зводиться до вироблення тих контрактів, які були б краще всього пристосовані до особливостей кожної контрактної операції [3].

Грунтуючись на трактуванні фірми як «мережа контрактів», А. Алчіан і Р. Демсец побудували типологію, засновану на особливостях внутрішньофірмового розподілу прав власності.

Власник індивідуальної приватної фірми, на їх думку, володіє «пучком прав» з п'яти елементів. По-перше, він має право на залишковий дохід, тобто на дохід за вирахуванням контрактної винагороди. По-друге, він має право контролювати поведінку інших учасників «команди». По-третє, він є центральною стороною – принципалом, з яким власники укладають контракти. По-четверте, він має право змінювати членство в «команді», тобто має право на прийом і звільнення. І, по-п'яте, він має право продати всі перераховані повноваження.

На відміну від індивідуального власника приватної фірми, власники корпорації (акціонери) не володіють правом на зміну членства в «команді». Право на контроль за іншими членами фірми (з боку власників) зводиться до права контролю за вищими



менеджерами, і те в основному непрямого, а через раду директорів. Таким чином, права власності акціонерів корпорацій виявляються звуженими, якщо порівнювати їх з правами індивідуального підприємця [3].

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Отже, трансакційні витрати – елемент витрат виробництва, що виникають в результаті використання ресурсів для планування, адаптації та контролю за виконанням поставлених завдань та взятих зобов'язань у різних направляючих структурах, упорядковують права власності (трансакція – обмін правами власності і свобод, прийнятих у суспільстві).

При нульових трансакційних витратах первинний розподіл прав власності не впливає на ефективність зв'язку між економічними агентами з приводу використання обмежених ресурсів. Нормативним наслідком теореми Коуза є не тільки необхідність усунення штучних правових бар'єрів для торгівлі, але й забезпечення досконалої специфікації економічної цінності. Трансакційні витрати докорінно змінюють ситуацію, оскільки коли вони позитивні, різні варіанти розподілу прав власності виявляються нерівномірними.

Теорема Познера свідчить, що якщо існують трансакційні витрати (що виникають із джерел, крім самого права), які перешкоджають досягненню ефективного результату за допомогою угоди, то певний спосіб специфікації прав власності може забезпечити більш ефективний результат, ніж інші. Існування ефекту доходу створює стимули для інвестування у процес прийняття рішення з розподілу «законних прав», що в умовах позитивних трансакційних витрат призводить до зниження цінності виробленого продукту, наданих послуг, оскільки присвоєння вигод одним може супроводжуватися виникненням витрат для багатьох.

При вирішенні проблеми негативного зовнішнього ефекту важливо мінімізувати трансакційні витрати.

Таким чином, трансакційні витрати – це витрати по налагодженню і здійсненню обмінних угод на ринку закупівель і збуту, розмір яких залежить від виду послуг і обраної форми їх координації.

Звичайно вони складають 50% від загальних витрат. Традиційні системи обліку поки не можуть забезпечити підприємство достатньою інформацією, щоб відповісти на запитання: чи можлива взагалі (і при яких обставинах) економія на трансакційних витратах на ринку, якщо додаткові витрати по залученню відповідних послуг на самому підприємстві нижче? Тому необхідно визначити оптимальні форми координації послуг, пов'язаних із забезпеченням якості.



### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основні статті витрат транспортно-експедиційного підприємства показані на рис. 1, що включають в себе:

- 1) трансакційні витрати;
- 2) заробітну плату персоналу;
- 3) постійні господарчі витрати (оренда приміщення, купівля канцтоварів, оплата комунальних послуг, крім послуг зв'язку).

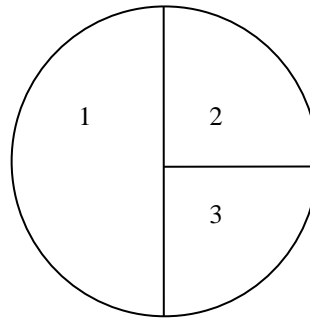


Рис. 1. Розподіл основних статей витрат

Складові трансакційних витрат транспортно-експедиційного підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Складові трансакційних витрат

Трансакційні витрати	Частка у загальних трансакційних витратах (%)	Частка у загальному часі на обробку замовлення (%)
1. Пошук клієнтів	25	25
2. Пошук виконувача замовлення на транспортування вантажу	25	25
3. Узгодження умов	40	40
4. Моніторинг товароруку	5	5
5. Здійснення розрахунків	5	5

На рис.2 представлено види взаємодій між суб'єктами ринку транспортних перевезень.



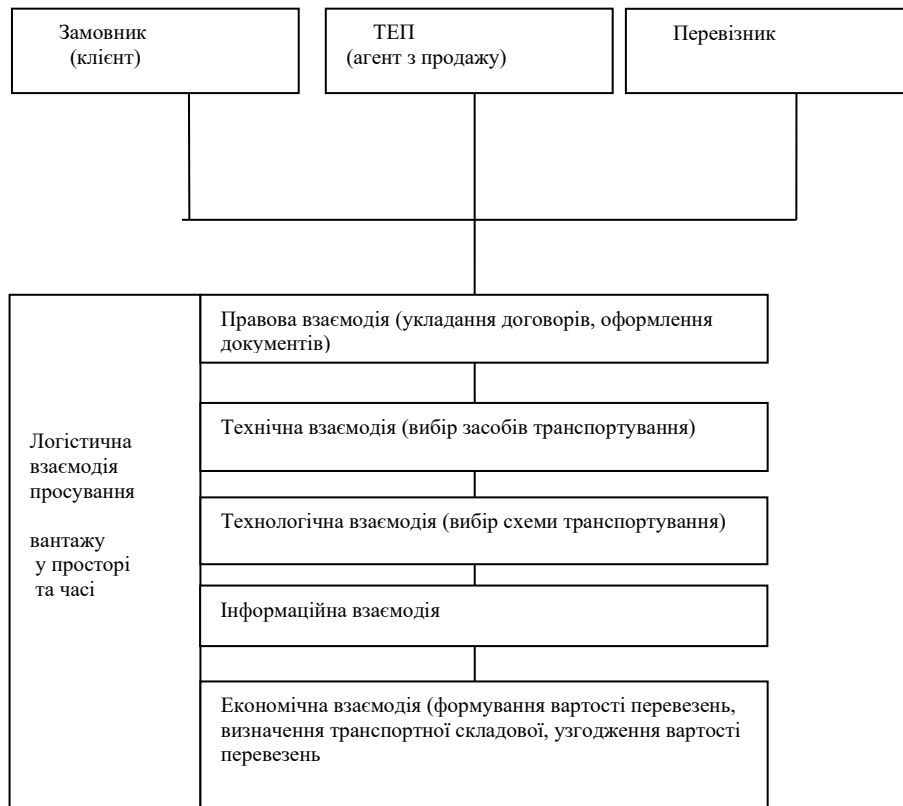


Рис.2. Види взаємодій між суб'єктами ринку

При оформленні транспортної документації велику роль грає формування тарифів при взаємодії транспортно-експедиційного підприємства із суб'єктами ринку. На рис. 3. приведена схема такої взаємодії.

Таким чином, транзакційні витрати транспортно-експедиційного підприємства можна поділити згідно наступних позицій:

- 1) пошук клієнтів – збір інформації, дослідження кон'юнктури ринку, налагодження контактів з клієнтами, узгодження тарифу на перевезення; пошук виконавця (виконавачів) замовлення на транспортування вантажу – моніторинг ринку вантажних перевезень, пошук виконавця (виконавців) отриманого замовлення на перевезення вантажу, узгодження тарифу на перевезення;
- 2) узгодження умов договорів контрактів, замовлень з кожним з учасників транспортного процесу, оформлення транспортної документації;
- 3) моніторинг та контроль товароруку, інформування кожного з учасників транспортування;
- 4) здійснення розрахунків між учасниками транспортного процесу.

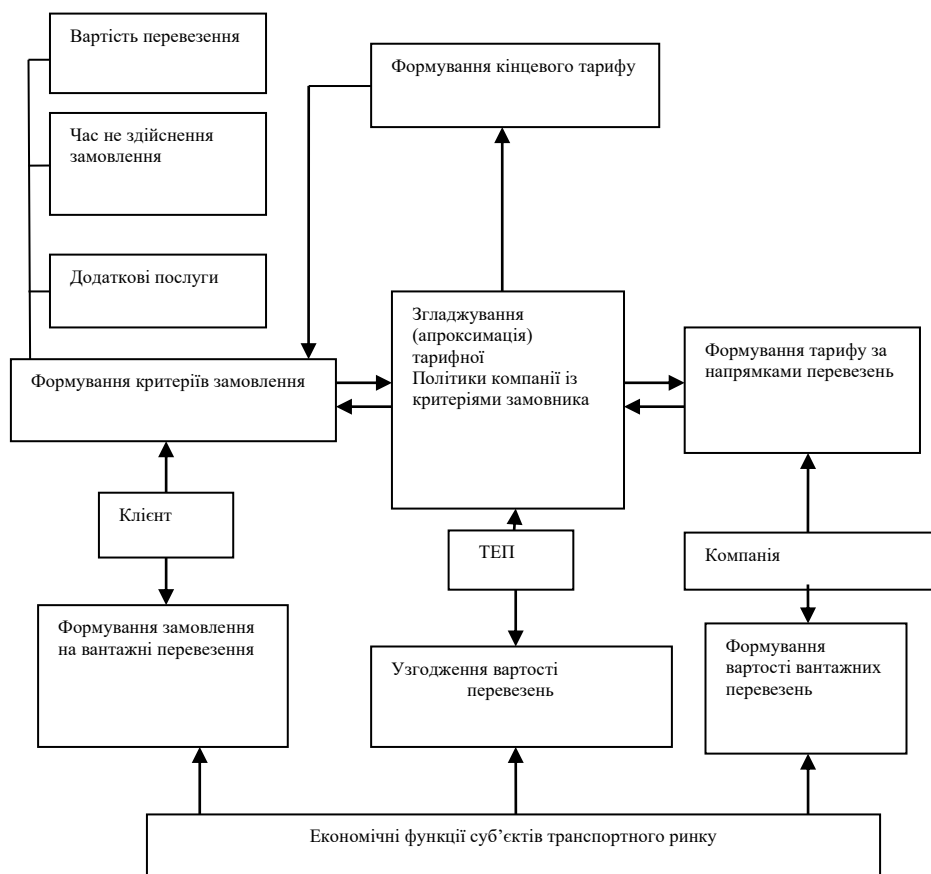


Рис 3. Формування тарифів при взаємодії транспортно-експедиційного підприємства із суб'єктами ринку

## ВИСНОВКИ

Таким чином, формування транзакційних витрат транспортно-експедиційного підприємства пов'язані із взаємодією відносин, таких як: економічні, правові, технічні, технологічні, інформаційні між учасниками логістичного ланцюга: замовник – транспортно-експедиційне підприємство (агент з продажу).

## SUMMARY

*In the article the analysis of transaction costs forwarding company.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бахтарі Е. Роль теореми Коуза в становленні нового інституціоналізму в другій половині ХХ ст. Автореферат к. е. н. – Київ, 2006. – С. 57, 157.
2. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення транзакційних витрат// Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36-46.
3. Модели и методы теории логистики: Уч. пособие под ред. Проф. В.С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.
4. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Уч. пособие / Под ред. Л. Б. Миротина. – М.: Юристъ, 2002. – 414 с.



УДК 657.1.012:339.2

*Світлова Н. М., доцент  
Телевна Ю. О., викладач-стажист,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СИРОВИННИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА**

*Розглядаються загальні питання бухгалтерського обліку відходів виробництва. Наведений порядок визначення їх первісної вартості, обліку і відображення в звітності. Розглядаються питання правильної класифікації, особливості податкового обліку зворотних та незворотних відходів. Пропонуються заходи з удосконалення аналітичного обліку сировинних відходів, контролю за їх використанням, документального відображення операцій з відходами в обліку.*

***Ключові слова:** відходи виробництва, зворотні та незворотні відходи, нормативні, наднормативні відходи, витрати на доробку, розміщення відходів, податковий, бухгалтерський облік відходів.*

### **ВСТУП**

У процесі виробництва на підприємстві виникає потреба обліку нових об'єктів, які виникають під час випуску готової продукції, – відходів виробництва. Оскільки при цьому обов'язково виникає необхідність їх переробки чи реалізації іншим підприємствам, відповідно, важливим є питання правильної класифікації відходів, відображення цих об'єктів в обліку, документальне оформлення операцій.

Актуальність дослідження полягає в тому, що на більшості підприємств нехтують виробничими відходами як вторинними сировинними ресурсами. Це призводить до недостовірного відображення цих об'єктів в обліку, а також до необґрунтованої їх оцінки.

Завдання обліку наявності та руху відходів базується на забезпеченні їх належного зберігання та подальшого ефективного використання у господарській діяльності. Обмежений строк зберігання відходів потребує чіткої організації оперативного обліку не тільки за їх видами, але і за спеціально обладнаними місцями зберігання.

Питання обліку і контролю сировинних відходів вивчали такі вчені, як З. В. Гуцайлюк, С. М. Пугачевська, І. Л. Ткаченко, Є. В. Бойко, В. А. Єрофеева, В. С. Шаршов. Проте, дослідження літературних джерел вказують на те, що автори не приділяють достатньої уваги питанням організації бухгалтерського і податкового обліку відходів, зосереджуючи увагу на утилізації та розміщенні відходів. У зв'язку з цим виникає необхідність додаткового



дослідження порядку обліку, класифікації та оцінки відходів виробництва.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є пошук шляхів вдосконалення обліку та оперативного контролю відходів підприємств, правильної класифікації сировинних відходів. Вирішення цих завдань відкриє нові можливості раціонального використання сировини та зменшення собівартості виготовленої продукції.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Згідно зі статтею 1 Закону про відходи, *відходи* – будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості, і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення, і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [1].

З метою визначення нормативів утворення відходів та проведення інвентаризації джерел утворення відходів, виробничому підприємству необхідно складати та погоджувати з компетентними органами *перелік відходів підприємства* з визначенням рівнями небезпеки відходів та місць їх зберігання та видалення.

Класифікація відходів проводиться за наступними основними документами:

- Жовтий і Зелений перелік відходів, затверджений ПКМУ від 13.07.2000 № 1120;
- Категорії відходів, які підлягають регулюванню, затвердженого ПКМУ від 13.07.2000 № 1120);
- Класифікатор відходів (КВ) ДК 00596;
- Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 00996;
- Класифікаційні системи обласних масштабів.

Одним із найпоширеніших видів відходів є сировинні відходи.

Сировинні відходи можна розділити на:

- незворотні – які повністю втратили свої корисні споживчі якості, в результаті чого їх не можна використати на підприємстві або реалізувати іншим виробникам;

- зворотні – залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися в процесі виробництва продукції (робіт, послуг), які повністю або частково втратили споживчу якість вихідного матеріалу, хімічні та фізичні властивості і через це використовуються з підвищеним витрачанням, з понаднормовим зменшенням виходу готової продукції або взагалі не використовуються за прямим призначенням [5].



Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг), до зворотних відходів не відносять:

- залишки матеріалів, які відповідно до єдиного виробничого технологічного процесу конкретно взятого підприємства передають з одного цеху до іншого як повноцінний матеріал для виробництва інших видів продукції (робіт, послуг);

- супутню продукцію, отриману одночасно з основним продуктом виробництва у єдиному технологічному процесі. Мається на увазі продукція, що відповідає по якості встановленим стандартам або технічним умовам та призначена для подальшої переробки на підприємстві або передачі іншим підприємствам.

Окрім розподілення на зворотні та незворотні, сировинні відходи можуть визнаватися як:

- нормативні – заплановані відходи, без яких не можна обійтися при виготовленні продукції;

- наднормативні – відходи, що перевищують норми, установлені технологією виробництва [9].

Основні елементи облікової політики підприємства щодо відходів зображені в табл. 1 [6].

Таблиця 1

### Елементи облікової політики щодо відходів

Елемент облікової політики	Нормативний документ
Перелік та склад відходів і їх фізичний стан	Закон України «Про відходи» ст.17, Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.3, Порядок ведення державного обліку та паспортизації відходів
Термін (період), за який здійснюється облік відходів	Закон України «Про відходи», Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.2, Порядок ведення державного обліку та паспортизації відходів
Перелік місць обліку відходів (код і найменування виробничо-технологічного процесу, установки, де утворюються відходи)	Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.2
Паспортизація відходів	Закон України «Про відходи» ст.26, Постанова «Про затвердження Порядку ведення державного обліку та паспортизації відходів»
Норматив утворення чи використання відходів	Закон України «Про відходи» ст.7, Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.6
Напрямки використання відходів	Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.12
Клас та категорія небезпеки	Закон України «Про відходи» ст.17, Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.13
Встановлення контрольованого показника відходу та методи їх вимірювання і контролю	Закон України «Про відходи» ст.5, Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.13



Призначення відповідальної особи за здійснення первинного обліку відходів та ведення і зберігання ф.1-ВТ

Закон України «Про відходи» ст.17,  
Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ

Розрахунки коефіцієнта переведення кількості відходів в умовних одиницях в тони

Інструкція щодо заповнення ф.1-ВТ п.2.13

Методи оцінки відходів

П(С)БО 9, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів

Нормативи в сфері поводження з відходами розробляються відповідними міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, підприємствами, установами та організаціями за погодженням зі спеціально вповноваженими органами виконавчої влади в сфері поводження з відходами.

Враховуючи вимоги П(С)БО 9 «Запаси», незворотні відходи не можуть бути визнані запасами, та, відповідно, не можуть бути віднесені до складу активів [2]. У зв'язку з цим, визначення облікової вартості незворотних відходів не проводиться, але з метою розміщення або утилізації відходів, необхідним є їх кількісний оперативний облік на підприємстві.

Більш складним є облік зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, так як на їх вартість зменшуються прямі матеріальні витрати [3]. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», вартість таких відходів визначається двома методами:

1. Якщо власник відходів збирається використати їх для власних потреб або в основному виробництві, не зважаючи на підвищене їх витрачання та знижений вихід готової продукції; або в допоміжному виробництві; або підприємство доробляє їх з метою подальшої реалізації (направляє на виготовлення іншої, не основної продукції), то у цих випадках зворотні відходи обліковуються власником за ціною можливого використання, тобто за зниженою ціною вихідного матеріалу зворотних відходів.
2. Якщо власник зворотних відходів має намір їх реалізувати без додаткової обробки, у такому разі він зобов'язаний оцінити їх за справедливою вартістю [3]. Справедлива вартість зворотних відходів буде «звичайною ціною» цих відходів для цілей їх податкового обліку.

Вартість зворотних відходів, яка зменшує собівартість готової продукції, може складатися з двох частин:

- із вартості зворотних відходів, отриманих у межах технологічних норм їхнього виходу;
- із вартості наднормативних зворотних відходів (якщо фактична кількість відходів перевищує нормативну).

*Первинний облік відходів* представляє собою реєстрацію у формах первинних облікових документів відомостей про відходи під час їх утворення на підприємстві та здійснення операцій поводження з ними.



Первинний облік відходів ведуть підприємства відповідно до типових форм первинної облікової документації (анкети, картки, журнали прибуткові та видаткові ордери, акти про прийняття матеріалів, накладні на відпуск небезпечних матеріалів та речовин, картки і відомості складського обліку, документи на вивіз відходів з підприємства та ін.) з використанням технологічної, нормативно-технічної, планово-економічної, бухгалтерської та іншої документації.

Відомості для первинного обліку відходів, що заносяться до зазначених документів, обумовлюються системою показників, необхідних для заповнення форм державної статистичної звітності та ведення паспорта відходів.

Облік відходів рекомендується проводити на паперових або електронних носіях за кожним технологічним процесом, окремою операцією, одиницею устаткування, де утворюються відходи і використовується упаковка.

Запровадження типової форми № 1-ВТ «Облік відходів та пакувальних матеріалів і тари» на підприємстві може здійснюватися за наказом керівника чи технічного директора, або за письмовим розпорядженням начальника цеху (відділення, дільниці, іншого підрозділу) чи керівника відповідної служби підприємства.

Первинний облік за типовою формою здійснюється юридичними особами всіх форм власності, видів економічної діяльності та організаційно-правових форм господарювання, фізичними особами – підприємцями, у діяльності яких утворюються відходи.

*Аналітичний облік* зворотних відходів ведеться залежно від їхнього виду та подальшого призначення цих відходів (реалізація чи використання у своєму виробництві).

З метою контролю руху зворотних сировинних відходів та більш раціонального їх використання на виробничих підприємствах пропонується вести відомість обліку руху зворотних відходів [8]. Форма відомості наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Відомість обліку руху зворотних відходів за \_\_\_\_\_ 20\_\_р.

	Групи зворотних відходів		
	1 група	2 група	n група
Залишок на початок звітного періоду			
Одержано за звітний період:			
Використано за звітний період			
Разом одержано			
Разом використано			
Залишок на кінець			

Відомість склав:



*Інвентаризація відходів* проводиться на загальних методологічних засадах. Вона являє собою комплекс разових організаційно-технічних заходів з виявлення, ідентифікації, опису і реєстрації відходів, обліку обсягів їх утворення, утилізації та видалення, а також виявлення і обстеження місць утворення відходів і об'єктів поводження з ними.

Ведення обліку відходів на одних субрахунках разом з матеріалами створює можливість в результаті безгосподарності включати в число відходів повноцінні матеріали. У зв'язку з цим доцільно, відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, виділити для обліку відходів (обрубка, обрізка, стружка тощо) окремий субрахунок 209 «Відходи виробництва» [4]. В такому випадку буде застосовуватись кореспонденція рахунків, що наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Кореспонденція рахунків з обліку відходів  
із застосуванням субрахунку 209 «Відходи виробництва»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Передача відходів із власного виробництва в місця зберігання	209 «Відходи виробництва»	23 «Виробництво»
2	Відображено витрати на утилізацію незворотних відходів	947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»	209 «Відходи виробництва»
3	Реалізація зворотних відходів виробництва	361 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	209 «Відходи виробництва»
4	Використано зворотні відходи у виробництві	23 «Виробництво»	209 «Відходи виробництва»
5	Передані відходи в переробку на сторону	206 «Матеріали, передані в переробку»	209 «Відходи виробництва»

Оскільки відходи, які передані в переробку на сторону, надалі включаються до складу собівартості отриманих з них виробів, аналітичний облік матеріалів, переданих в переробку, пропонується вести в розрізі, що забезпечує інформацію про підприємство-переробника, контроль за операціями з переробки і відповідними витратами.

В податковому обліку відходів, так як і в бухгалтерському, порядок їх обліку залежить від того, до якої групи вони відносяться (зворотні чи незворотні) та від норм виходу відходів (нормативні чи понаднормативні) [9].

Згідно пп. 5.4. Закону про оподаткування прибутку підприємств, існують особливості віднесення витрат подвійного призначення до





складу валових витрат платника податку. Зокрема, відповідно до пп. 5.4.5, до валових витрат відносять витрати із самостійного зберігання, переробки, захоронення або оплати послуг зі зберігання, переробки, захоронення та ліквідації відходів від господарської діяльності платника податку сторонніми організаціями, з очищення стічних вод, інші витрати на збереження екологічних систем, що дозволяє власнику відходів включати до валових витрат видатки з самостійного зберігання, переробки, поховання незворотних відходів виробництва або оплати перерахованих робіт, якщо вони виконуються сторонніми підприємствами.

Наприклад, окрім очищення стічних вод, це ще може бути збирання та вивезення відпрацьованих паливно-мастильних матеріалів, роботи (послуги) з очищення вихлопних газів та дезактивації ґрунтів, вивезення та захоронення (спалювання) побутового сміття тощо, які загалом можна характеризувати як видатки на збереження екологічних систем, що перебувають під негативним впливом господарської діяльності платника податків [9].

Податок на додану вартість, що міститься в складі цих затрат, збільшує податковий кредит підприємства з цього податку, за наявності правильно оформлених податкових накладних (пп. 7.4.1 Закону про ПДВ).

Що стосується понаднормативних незворотних сировинних відходів, то підприємство веде кількісний облік таких відходів та відображає в бухгалтерському обліку витрати на зберігання, захоронення або знищення наднормативних незворотних відходів.

Проблема їх правильного врахування в податковому обліку є достатньо складною, оскільки податкове законодавство не дає визначення відходів (в т. ч. наднормативних). Відповідно, в Законі про оподаткування прибутку немає спеціальних положень з їх обліку. Тому до віднесення таких понаднормативних витрат до складу валових витрат в податковому обліку слід підходити зважено й обережно, у зв'язку з невизначеністю норм Закону про оподаткування підприємств.

Зворотні сировинні відходи не вилучають із господарського обороту власника цих відходів. При цьому власник може продати їх у первісному вигляді (без доробки) за ринковою (звичайною) ціною або використати ці відходи на своєму виробництві за ціною можливого використання. Зокрема, можлива їхня передача на доробку (переробку) з основного виробничого цеху підприємства в допоміжні цехи, або вони передаються для доробки іншому підприємству з наступним їх поверненням власнику у вигляді повноцінної сировини. Крім того, такі відходи можуть надаватися власником на переробку іншому виробнику як давальницька сировина.

При оприбуткуванні зворотних відходів на склад в податковому обліку змінюється місце обліку приросту (убутку) балансової вартості запасів з незавершеного виробництва до комори підприємства. Таким чином, балансова вартість зворотних відходів разом із балансовою



вартістю інших запасів, видатки на придбання яких включені до валових витрат відповідного податкового періоду, продовжує брати участь у перерахунку за нормами пп. 5.9 Закону про оподаткування прибутку, згідно з яким платник податку веде податковий облік приросту (убутку) балансової вартості запасів на складах, у незавершеному виробництві та залишках готової продукції. В перерахунку бере участь тільки матеріальна складова зворотних відходів (балансова вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, МШП, комплектуючих виробів) [9].

Що стосується податкового обліку витрат на доробку (переробку) зворотних відходів у повноцінну вихідну сировину, то, оскільки подібні витрати безпосередньо пов'язані з господарською діяльністю підприємства, їх включають до валових витрат на загальних підставах і за загальними правилами оподаткування.

Дохід, отриманий від продажу зворотних відходів, буде оподатковуватися податком на прибуток підприємств і податком на додану вартість у підприємства-власника цих відходів на загальних підставах. При цьому власник може реалізувати їх без додаткової доробки. Тоді отримані ним зворотні відходи оцінюються за справедливою вартістю, яка визначається згідно з вимогами другого абзацу п. 11 П(С)БО 16. Зворотні відходи, які підприємство доробляє з метою їх подальшої реалізації, оцінюються ним за ціною можливого використання (при передачі на доробку). Реалізувати їх підприємство може за ціною, що не повинна бути нижчою від її собівартості, тобто ціни, яка буде складатися з оціненої вартості їх можливого використання та вартості витрат на її доробку.

### **ВИСНОВКИ**

Організація бухгалтерського та податкового обліку відходів потребує чіткого визначення об'єктів для здійснення обліку та контролю за всіма циклами виробничого процесу. До цього процесу відносять отримання, зберігання, розподіл і переробку відходів.

Велике значення має правильна організація аналітичного обліку відходів. Виділення окремого субрахунку для обліку відходів виробництва зробить можливим ведення аналітичного обліку відходів сировини в розрізі виробництв, де вони утворюються, місць зберігання, матеріально відповідальних осіб, а також видів з врахуванням сортності.

Доцільним буде використання запропонованої відомості обліку руху зворотних відходів, яка забезпечить наявність даних про надходження та використання відходів у розрізі груп, необхідних для оперативного контролю за їх рухом та витрачанням сировини.

Вторинні матеріальні ресурси (наприклад, тирса або стружка), які не мають вартісної оцінки, та не використовуються на підприємстві, необхідно враховувати за балансом у кількісному виразі [7]. Це буде сприяти виявленню ресурсів більш повного використання наявних



відходів. У перспективі, з розширенням можливостей утилізації цих відходів, вони будуть оцінюватися і неминуче увійдуть до складу зворотних відходів.

Доцільно застосовувати системний підхід у вирішенні проблем, пов'язаних з відходами виробництва, який включає наступні етапи:

- інвентаризація, виявлення та ідентифікація та паспортизація відходів;
- нормування утворення відходів;
- постановка на облік об'єктів їх утворення (розробка реєстрових карт об'єкту утворення відходів та ведення реєстрів);
- утилізація і видалення відходів;
- організація первинного обліку і поточного контролю над утворенням відходів і поводження з ними (запровадження на підприємстві типової форми первинної облікової документації №1-ВТ «Облік відходів та пакувальних матеріалів і тари»).

#### SUMMARY

*The general issue of waste production accounting is considered. The above procedure for determining their initial value, the accounting and reflecting in the statements is reproduced. The questions of proper waste classification, features of tax accounting of return and irreversible waste are considered. Measures to improve the analytical accounting of raw waste, document reflecting of these transactions in the account are proposed.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР (зі змінами та допов., внесеними Законом України від 21.01.2010 № 1825-VI).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики України від 9 липня 2007 року № 373. [Електронний ресурс] / Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН. - Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.
6. Сторожук Т.М., Авершин Д.А. Облікова політика підприємства щодо відходів // Облік і фінанси АПК. – 01.01.2009 р.
7. Дикий С.С. Питання покращення обліку відходів та втрат деревини. [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
8. Михалевич С.Г. Внутрішньогосподарський контроль зворотних відходів швейних підприємств. [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
9. Офіційний сайт газети «Дебет-Кредит» <http://www.dtk.com.ua>.
10. Бібліотека Бухгалтерського Обліку <http://pro-u4ot.info>.



УДК. 338.45

**Субочев О. В.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів,  
ДВНЗ Київський національний економічний університет  
ім. В. Гетьмана*

## **МЕТОДИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.**

*Дана стаття систематизує методи оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств. Приделяється увага системі показників економічної ефективності. В статті визначаються вихідні поняття – оцінка економічної ефективності, показники дисконтування грошових потоків, порівняльно-аналітичні показники.*

### **ВСТУП**

Під впливом інноваційних процесів відбувається прискорення структурних зрушень у всіх сферах виробництва. Вони постійно реорганізуються, утворюються нові галузі, види діяльності, підприємства, економічна орієнтація яких змінюється – від виробництва товарів до виробництва послуг. Компанії об'єднуються, величезні організаційні структури розділяються, перебудовуються. На міжнародному рівні прискорюються процеси транснаціоналізації, поглиблюється міжнародний поділ праці, формується всесвітня інноваційна сфера на базі науково-дослідної мережі, що охоплює весь світ, виникають нові професії, ускладнюється структура життя.

Все це потребує спостереження, яке передбачає:

- 1) усвідомлення інноваційних змін, що відбуваються;
- 2) прогноз і оцінку активних сил НТП, що впливають на процес прискорення інноваційних змін;
- 3) контроль змін та адаптування до них економічних систем різного типу.

Виходячи з того, що інноваційна діяльність промислових підприємств є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень набувають особливої актуальності.

### **Об'єкти та методи дослідження**

Об'єктом дослідження є інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств, яка потребує економічної оцінки. Необхідність здійснення такої оцінки потребує формування системного підходу щодо визначення групи порівняльно-аналітичних показників оцінки інноваційної діяльності.

### **Результати та їх обговорення**

Кінцевим результатом інноваційно-інвестиційної діяльності будь-якої організації є виробництво конкурентоспроможної продукції та зміцнення позицій на ринку і зміцнення свого фінансового стану [1]. За



такого підходу вибір кращого варіанта інноваційного проекту передбачає одержання більших результатів з меншими чи однаковими витратами. Отже, у загальному вигляді економічна ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності визначається *порівнянням результатів з витратами*, які забезпечили цей результат.

Виходячи з цього, ефективність інноваційної діяльності слід визначати з урахуванням таких підходів [2]:

- 1) оцінка економічної ефективності нововведення стосовно підприємства (тобто як воно може забезпечити конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність);
- 2) оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю з погляду забезпечення неперервності інноваційного процесу і досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технології), які відповідають вимогам ринку;
- 3) обрахування часу (тобто здатність одержувати необхідні результати за визначений проміжок часу).

Міжнародна практика оцінки ефективності інвестиції базується на концепції тимчасової вартості грошей і заснована на наступних принципах:

- Оцінка ефективності використання капіталу, що інвестується, проводиться шляхом порівняння грошового потоку, який формується в процесі реалізації проекту та початкової інвестиції. Проект є ефективним, якщо забезпечується повернення початкової інвестиції і необхідна дохідність для інвестора.
- Капітал, що інвестується, як і грошовий потік, приводиться до теперішнього часу або до визначеного розрахункового періоду.
- Процес дисконтування капітальних вкладень та грошових потоків робиться по різним ставкам дисконту, які визначаються в залежності від інвестиційних проектів.

При визначенні ставки дисконту враховується структура інвестиції та вартість окремих складових капіталу.

Найбільш розповсюджені наступні показники ефективності інвестиційної діяльності:

- дисконтовий період окупності (DPB);
- чиста приведена вартість проекту (NPV);
- внутрішня норма доходності (рентабельності) (IRR).

Однак, незважаючи на відносну простоту та зрозумілість методів дисконтування грошових потоків, існують об'єктивні труднощі їх застосування на ринках, що розвиваються, до яких можна віднести і Україну.

Однією з важливих проблем є обґрунтування ставки необхідної доходності (ставки дисконту) для оцінки інвестиційних проектів. Проблема існує, оскільки, по-перше, є певні проблеми з визначенням



безризикової ставки дохідності, а, по-друге, яка повинна бути ринкова премія за ризик в певній країні, на певному ринку.

Тому для більш точного визначення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств пропонується використовувати порівняльно-аналітичні показники ефективності їх інвестиційної діяльності. Для цього всю сукупність порівняльно-аналітичних показників ефективності інновацій та інвестиційних проектів рекомендується розділяти на три групи [3].

*В першу групу* включені показники аналізу впливу реалізації нововведень та інвестиційних проектів на ефективність виробничої діяльності підприємства. Вони визначаються як показники *виробничої ефективності* нововведень та інвестиційних проектів.

*В другу групу* включені показники аналізу впливу реалізації нововведень та інвестиційних проектів на ефективність фінансової діяльності підприємства. Вони визначаються як показники *фінансової ефективності* нововведень та інвестиційних проектів.

*В третю групу* включені показники аналізу впливу реалізації нововведень та інвестиційних проектів на ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Вони визначаються як показники *інвестиційної ефективності* нововведень та інвестиційних проектів.

Вся сукупність показників виробничої, фінансової та інвестиційної ефективності нововведень і інвестиційних проектів і створює систему показників економічної ефективності. Для визначення ефективності окремих науково-технічних заходів пропонується використовувати наступну систему показників, яка умовно складається з *узагальнюючих показників* та *часткових показників*.

Узагальнюючі показники ефективності:

1. Темпи приросту ефективності виробництва продукції (робіт) від використання науково технічних заходів або відсоток зниження собівартості продукції за рахунок реалізації науково-технічних заходів. Дані показники застосовуються в тих випадках, коли інвестиційний проект або нововведення спрямовані на:

- розширення випуску опанованих видів продукції без змін їх технічних характеристик;
- удосконалення технології, впровадження засобів механізації і автоматизації виробництва;
- удосконалення засобів організації праці і виробництва;
- підвищення якості виробленої продукції без змін стандартів, технічних умов і цін.

Основний узагальнюючий показник економічної ефективності науково-технічних заходів – **приріст ефективності виробництва конкретних видів продукції** від використання науково-технічного



заходу ( $\mathcal{E}_{n_i}$ ) розраховується за формулою:

$$\mathcal{E}_{n_i} = \left( \frac{A_i * C_i}{C_i} \div \frac{A_{i_0} * C_i}{C_{i_0}} - 1 \right) * 100 = \left( \frac{A_i}{A_{i_0}} \div \frac{C_i}{C_{i_0}} - 1 \right) * 100 = \frac{\frac{A_i}{A_{i_0}} * C_{i_0} - C_i}{C_i} * 100 = \frac{\mathcal{E}_{c_i}}{C_i} * 100$$

де  $C_i$  – ціна одиниці продукції, грн;

$A_i, A_{i_0}$  – об'єм виробництва конкретних видів продукції відповідно за розрахунковий період  $i$  до впровадження науково-технічного заходу, в натуральних одиницях;

$C_i, C_{i_0}$  – собівартість конкретних видів продукції відповідно за розрахунковий період  $i$  до впровадження науково-технічного заходу, грн;

$\mathcal{E}_{c_i}$  – зниження собівартості (відносна економія собівартості) за розрахунковий період часу використання науково-технічного заходу, грн;

$$\frac{A_i * C_i}{C_i} \text{ і } \frac{A_{i_0} * C_i}{C_{i_0}} - \text{коефіцієнти ефективності виробництва}$$

конкретних видів продукції відповідно після  $i$  до впровадження науково-технічного заходу.

Приріст економічної ефективності виробництва конкретних видів продукції відображає випередження темпами приросту виробництва продукції темпів приросту витрат на її виготовлення. Якщо при цьому весь приріст випуску конкретних видів продукції досягається без збільшення витрат або при зниженні їх, то НТЗ, що забезпечують такий приріст, можуть вважатися абсолютно ефективними, тобто досягнений інтенсивним шляхом.

Наступний показник – **відносна економія собівартості продукції** в результаті запровадження науково-технічних заходів ( $C_i\%$ ). Він розраховується за формулою:

$$C_i\% = \frac{\mathcal{E}_{c_i}}{C_{p_i}} * 100 = \frac{\mathcal{E}_{c_i}}{C_{s_i} + \mathcal{E}_{c_s}} * 100, \quad (1.2),$$

де  $C_{h_s}$  – розрахункова собівартість виробництва конкретного виду продукції грн;

$\mathcal{E}_{c_i}$  та  $C_{i_0}$  – ті ж, що  $i$  в формулі (1.1).

Розрахункова собівартість виробництва конкретного виду продукції ( $C_{p_i}$ ) визначається за формулою:



$$C_{p_i} = \frac{A_{i_1}}{A_{i_0}} * C_{i_0}, \quad (1.3),$$

де значення ті ж, що і в формулі (1.1).

Темп приросту ефективності виробництва конкретного виду продукції від проведення науково-технічних заходів ( $\mathcal{E}_{n_i}$ ) може бути розраховано як відношення економії собівартості конкретного виду продукції ( $\mathcal{E}_{c_{iu}}$ ) до його загальної собівартості в звітнім періоді ( $C_{i_1}$ ):

$$\mathcal{E}_{n_{iu}} = \frac{\mathcal{E}_{c_i}}{C_{i_1}} * 100, \quad (1.4)$$

Наступний показник – **приріст прибутку** в результаті здійснення науково-технічних заходів. Визначення приросту ефективності виробництва в цілому від проведення всіх науково-технічних заходів ( $\mathcal{E}_{\text{пзгал}}$ ) розраховується за формулою :

$$\mathcal{E}_{\text{пзгал}} = \frac{\mathcal{E}_{c_{\text{загал}}}}{C_1} * 100 = \frac{\mathcal{E}_{c_{i_1}} + \mathcal{E}_{c_2} + \dots + \mathcal{E}_{c_{i_n}}}{C_1} * 100 \quad (1.5),$$

де  $\mathcal{E}_{c_{\text{загал}}}$  – відносна економія собівартості продукції в цілому по підприємству від впровадження і використання всіх науково-технічних заходів, грн;

$C_1$  – собівартість продукції в цілому по підприємству у звітному періоді, грн;

$\mathcal{E}_{c_{i_1}}, \mathcal{E}_{c_{i_2}}, \dots, \mathcal{E}_{c_{i_n}}$  – відносна економія собівартості окремих видів продукції від використання конкретних науково-технічних заходів, грн.

Відносна економія собівартості окремих видів продукції, що обумовлена проведенням конкретного науково-технічного заходу, розраховується наступним чином:

$$\mathcal{E}_{c_i} = \frac{A_{i_1}}{A_{i_0}} * c_{i_0} - c_{i_1} = (c_{i_0} - c_{i_1}) * A_{i_0} \quad (1.6),$$

де  $c_{i_0}, c_{i_1}$  – собівартість одиниці конкретного виду продукції в базисному та звітному періодах;

інші показники мають ті ж значення, що і в формулі (1.1).

До основних узагальнюючих показників також можна віднести систему порівняльно-аналітичних показників фінансової ефективності НТЗ. Дану систему пропонується складати з таких показників:

1) показник приросту чистого прибутку в результаті реалізації НТЗ, ( $\Delta\Pi_{\text{ч}_i}$ );

$$\Delta\Pi_{\text{ч}_i} = \Delta\Pi_i - H_i \quad (1.7),$$

де  $\Delta\Pi_i$  – приріст прибутку в результаті реалізації НТЗ, грн;

$H_i$  – сума нарахованих податків в бюджет, що розрахована по





приросту показників оподаткування, в результаті реалізації НТЗ, грн.

2) показник приросту чистого доходу в результаті реалізації НТЗ ( $\Delta D_{ч_i}$ );

$$\Delta D_{ч_i} = \Delta D_i - H_i \quad (1.8),$$

де,  $\Delta D_i$  – приріст доходу в результаті реалізації НТЗ, грн;

$H_i$  – те ж, що і в формулі (1.7).

3) частка приросту чистого доходу в загальній сумі приросту доходу за рахунок реалізації НТЗ ( $D_{д.ч_i}$ );

$$D_{д.ч_i} = \frac{\Delta D_{ч_i}}{\Delta D_i} * 100 \quad (1.9),$$

де всі показники мають ті ж значення, що і в формулі (1.8).

4) частка приросту чистого прибутку в загальній сумі прибутку, що отримується від реалізації НТЗ ( $D_{н.ч_i}$ );

$$D_{н.ч_i} = \frac{\Delta \Pi_{ч_i}}{\Delta \Pi_i} * 100, \quad (1.10)$$

де всі показники мають ті ж значення, що і в формулі (1.7).

5) приріст рентабельності конкретних видів продукції, розрахованої по доходу ( $\Delta P_{д_i}$ ), чистому доходу ( $\Delta P_{ч.д_i}$ ), прибутку ( $\Delta P_{н_i}$ ), і чистому прибутку ( $\Delta P_{ч.н_i}$ ) що отримані на ділянці реалізації НТЗ;

$$\Delta P_{д_i} = \Delta P_{н_i} = \frac{\mathcal{E}_{c_i} * K_{э.н_{i0}}}{A_i * C_i}, \quad (1.11)$$

$$\Delta P_{ч.д_i} = \Delta P_{ч.н_i} = \frac{\mathcal{E}_{c_i} * K_{э.н_{i0}} - H_i * D_{у_i}}{A_i * C_i}, \quad (1.12)$$

де всі показники мають ті ж значення, що і в попередніх формулах.

б) Загальний приріст чистої доданої вартості від реалізації НТЗ ( $\Delta ЧДС_{общ_i}$ );

$$\Delta ЧДС_{общ_i} = \Delta ДС_{общ_i} - H_i - H_{с.н_i}, \quad (1.13),$$

де  $\Delta ДС_{общ_i}$  – приріст доданої вартості на ділянці реалізації НТЗ, грн;

$H_{с.н_i}$  – відрахування на соціальні потреби від витрат на сплату праці робітників, що зайняті на ділянці реалізації НТЗ, грн;

$H_i$  – те ж, що і в формулі (1.7).

Окремі показники вимірювання економічного ефекту від інноваційно-інвестиційної діяльності застосовуються в залежності від специфіки кожного виробництва та критичності в структурі собівартості цих чи інших витрат. В узагальненому вигляді вони складають три групи: окремі показники *зміни ефективності праці*,



окремі показники зміни ефективності використання матеріальних ресурсів, окремі показники зміни ефективності використання витрат на амортизацію в результаті реалізації науково-технічних заходів.

Схематично-узагальнено система оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств представлена на рис. 1.

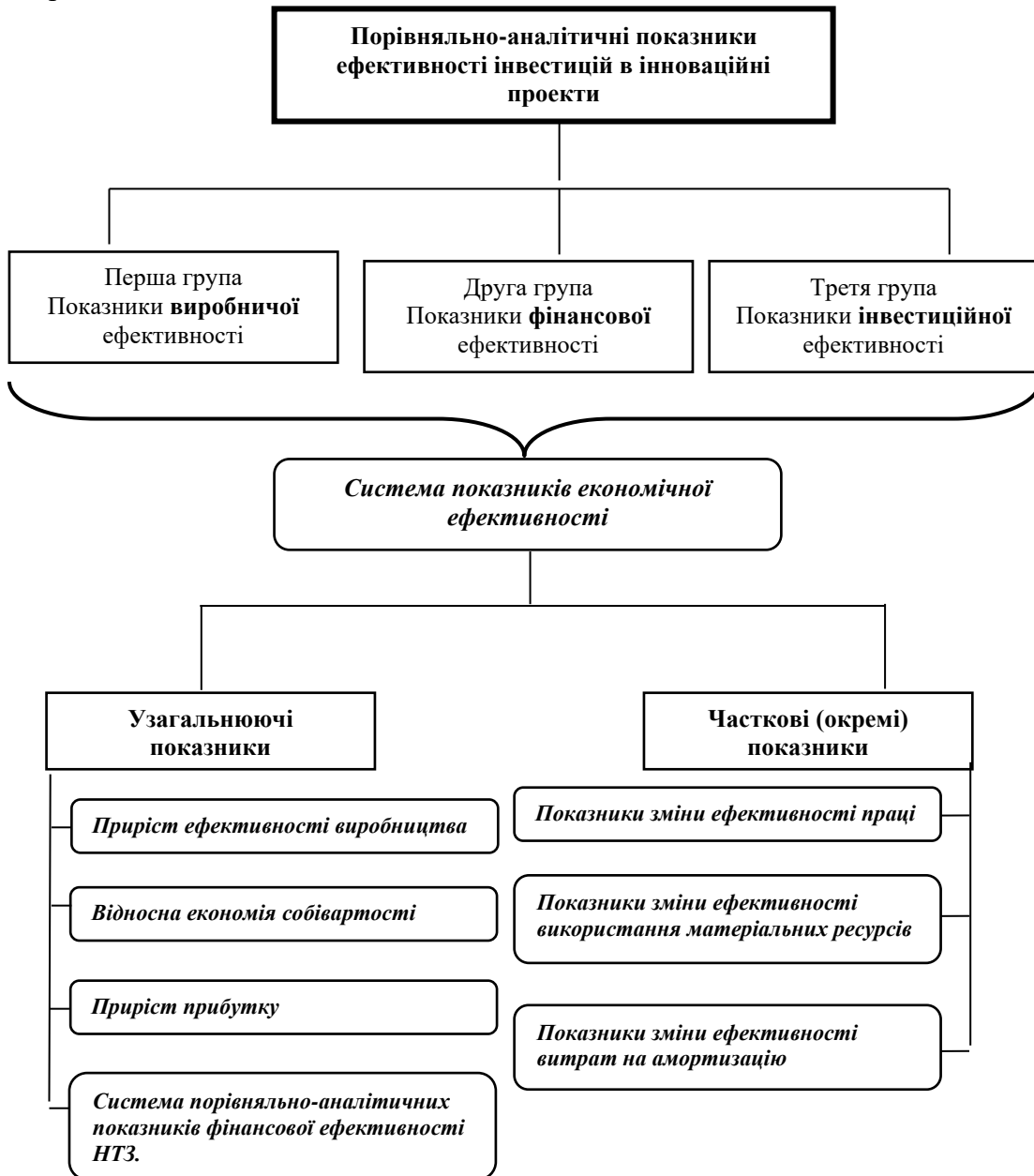


Рис. 1. Система оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств



Система, що складається з порівняльно-аналітичних показників ефективності інвестиційної діяльності підприємств, дозволяє вирішити наступні завдання:

- визначити вплив ефективності нововведень та інвестиційних проектів на ефективність інвестиційної діяльності підприємства в цілому;
- виявити внутрішні резерви підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств;
- визначити вплив основних техніко економічних факторів і системи оподаткування на ефективність інвестиційної діяльності підприємств.

### **ВИСНОВКИ**

З оглядом на все це можливо зробити наступні висновки:

1. Міжнародна практика оцінки ефективності інвестиційної діяльності базується на концепції тимчасової вартості грошей. Однак, незважаючи на відносну простоту і зрозумілість методів дисконтування грошових надходжень, існують об'єктивні труднощі їх використання на ринках, що розвиваються.
2. Ефективність інноваційного процесу можливо визначити тільки після його впровадження, оскільки тільки після появи новини на ринку можливо визначити, наскільки воно задовольняє потреби ринку.
3. Інвестиційна діяльність пов'язана з інвестуванням значних коштів і присутність різноманітних ризиків, тому важливим є питання оцінки економічної ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності. Для більш точного визначення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств пропонується використовувати порівняльно-аналітичні показники ефективності цієї діяльності.

Ці показники умовно можна згрупувати як узагальнюючі (темпи приросту ефективності виробництва, відносна економія собівартості, приріст прибутку) та окремі показники (показники зміни ефективності праці, ефективності використання матеріальних ресурсів, ефективності використання витрат на амортизацію).

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Білик М. Підвищення ефективності розподілу прибутку // Економіст. – 1998. – № 6. – С. 43-45.
2. Герасимов А. Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности // Инновации. – 2001. – № 9-10.
3. Цал - Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 360 с.



УДК 334.72:378

*Ус Г. О., к. т. н., доцент,  
директор Інституту економіки,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМАХ З УРАХУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРСОНАЛУ**

*Здійснено аналіз проблем управління знаннями з точки зору взаємодії менеджерів компаній та програмних засобів у бізнес-процесах, пов'язаних із етапами життєвого циклу знань. Пропонуються підходи до побудови адаптивних систем управління знаннями.*

***Ключові слова:** знання, адаптація, сприйняття інформації, архітектура СУЗ, бізнес-процеси СУЗ.*

#### **ВСТУП**

Управління знаннями (УЗ) як сукупність процесів, зі створення, поширення, обробки й використання інформації усередині підприємства [1], є міждисциплінарним і багатоаспектним поняттям. В рамках УЗ до знань належать і неструктурований контент (листи, ескізи, фото), дані в базах даних і сховищах даних, власне знання для прийняття рішень. Пошук, сприйняття, обробка знань менеджерами в умовах «інформаційного вибуху» вимагає нових підходів для забезпечення ефективності цих процедур. Такі вимоги є на даний момент актуальними для усіх типів систем, у тому числі для СППР, де рішення повинні прийматися у масштабі реального часу і вирішальним чином впливають на об'єкт управління. Інтенсивне використання інформаційних технологій в розвинених країнах світу ставить перед дослідниками і практиками завдання уникнення інформаційного перевантаження.

Статистика, яку за замовленням компанії HP надано аналітиками Coleman Parkes Research і присвяченого проблемі «інформаційного вибуху», свідчить про практично «щорічне подвоєння об'ємів ділової інформації в світі» [2]. Такі знання мають низький рівень структурованості, вони представлені у форматах текстових редакторів, гіпертекстів, саме такі знання є значною складовою цифрової інфосфери, обсяг якої збільшується щороку на 60%, а в 2010 р. він досяг рівня 0,8 петабайт. В сфері управління в США за рік породжується 1,3 трильйона документів, що призначені менеджерам різних рівнів. Ці та інші дані належать до класу декларативних знань, обсяг яких складає переважну їх частину. Індивід вже не має можливостей взаємодії з інформаційним середовищем з наведеними особливостями, необхідно впливати на інформаційні потоки, що надходять до користувача, з метою оптимізації сприйняття [3]. Ставши



потужним засобом пізнання і перетворення світу та самої людини, інформаційні технології в той же час перетворилися для неї в найсерйознішу загрозу. В даний час перед суспільством постала проблема інформаційно-психологічної безпеки [4].

Експериментально встановлено, що мозок людини в змозі сприймати і точно обробляти інформацію з швидкістю не більше 25 біт в секунду. З іншого боку, один з наслідків перевантаження та інформаційного шуму – феномен «перманентної часткової уваги», (або неповної уваги).

Класифікація технологій УЗ в наукових джерелах остаточно не склалась, так, в [5] пропонується класифікація через множину процесів УЗ.

Gartner виділяє три категорії, які повністю підтримують рішення завдань УЗ:

А. Технології доступу до інформації (Information Access Technology).

В. Спільна робота й соціально-орієнтоване ПЗ (Collaboration and Social Software).

С. Системи керування контентом (Enterprise Content Management), що також можна розглядати як інфраструктуру для представлених вище груп.

Дві перші категорії відповідають двом різним поглядам на знання:

1. Відповідно до першого підходу, знання – це актив, продукт, що може існувати незалежно від людини й управління яким здійснюється аналогічно іншим ресурсам.

2. Знання не може передаватися як об'єкт, оскільки у формування знання вносить істотний вклад людина-учасник процесу передачі. Даний погляд пояснюється тим, що знання – результат інтерпретації інформації в певному контексті. Знання не передається, а відтворюється в мозку людини при одержанні інформації відповідно до вихідних знань, досвідом, цінностями й очікуваннями (Gartner Group, <http://gartner.com/>).

Таким чином, одне із завдань, що вирішується у проектах створення систем управління знаннями, є управління контентом даних СУЗ, причому це завдання забезпечує також реалізацію інших процесів обробки знань, в яких беруть участь користувачі.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

В роботі досліджується проблема інформаційного перевантаження менеджерів, виконується аналіз засобів для його компенсації, обґрунтування підходів до засобів системи управління знаннями підприємств, організацій, що забезпечують адаптивне управління бізнес-процесами життєвого циклу знань.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Менеджмент знаннями в економіці, орієнтованої на інтелект та



інновації, серед інших питань, повинен забезпечувати:

- а) пошук і добування знань від експертів, користувачів та із середовища (від носіїв знань);
- б) цілеспрямовану зміну стану об'єкта або суб'єкта, тобто співробітника;
- в) збереження, класифікацію, трансформацію, забезпечення доступності знань;
- г) розповсюдження та обмін знань, у тому числі в рамках організації;
- д) використання знань в бізнес-процесах, в тому числі у процесі прийняття рішень;
- е) оцінку знань як складової процедур вимірювання нематеріальних активів організації.

Більшість перелічених процесів відбувається в межах взаємодії «людина - комп'ютер», тому важливим завданням є управління знаннями, що є предметом такої взаємодії.

**Інформаційна безпека та загрози.** Сутність інформаційного перевантаження полягає в тому, що кількість інформації перевищує об'єктивні можливості її сприйняття людиною.

Проблема ефективного сприйняття інформації людиною активно вирішувалась для технічних систем в межах ергономіки, але отримані результати не тільки не розвиваються, а втрачають ті, які в першу чергу були пов'язані з військово-промисловим комплексом. Саме тоді створювалася передова методологічна база ергономічного забезпечення розробки і виробництва технічних засобів. Методологія ергономіки, в основному, забезпечує етапи проектування систем «людина – машина» з заданими вимогами. В сфері створення інтерфейсів «оператор – комп'ютер» забезпечуються розраховані на деякі середні показники можливостей та умов для людини сприймати інформацію від машини. До таких показників належать гострота зору, час фіксації сигналу, розташування інформації, що пред'являється, частота мигтінь, яскравість, розмір, кодування, тип кегля шрифту, структурованість тексту, переваги до представлення даних.

Задача впливу на процеси сприйняття даних системах вирішується не тільки на етапі проектування системи управління знаннями. Технічні завдання до побудови таких систем, наприклад, бортових навігаційних систем, містять вимоги адаптивного динамічного управління інформаційним комплексом [6].

В системах спеціального призначення інформація добре структурована, терміни перегляду структури досить значні, а у системах організаційного управління та у навчальних – слабо структурована і швидко змінюється. Саме неструктурована інформація спричиняє інформаційне перевантаження людей, що приймають рішення (ЛПР), тих, хто навчається. Отже, ергономічних методів недостатньо для забезпечення ефективних процедур сприйняття даних людиною. Необхідно впливати не тільки на процедури сприйняття, але



і на структуру контенту. В сфері автоматизованих систем навчання управління контентом є традиційною задачею. В організаційному управлінні (менеджменті) актуальність адаптивного управління змістом даних, адресованих людині, пов'язана теж з інформаційними процесами. Для ЛПР в сфері управління економічними об'єктами інформаційні переваги та шуми знижують ефективність рішень.

**Методи адаптації.** Підходи до управління знаннями на підприємствах, в закладах освіти та в соціальній сфері, ґрунтуються на засобах інформаційних технологій, що об'єднуються новою якістю змісту інформації, а саме – знаннями. Відомі архітектурні рішення побудови СУЗ, як правило, не мають засобів управління інформаційною діяльністю персоналу на рівні когнітивних процесів (сприйняття даних, асиміляція, обробка).

У проектуванні інформаційних технологій увага перенесена з працездатності програм, де головним критерієм служили функціональність і продуктивність, на зручність людино-машинної взаємодії, що сьогодні залежить від користувацького інтерфейсу. Інтерес до даної області системних досліджень проявився не тільки з боку фахівців ІТ, але і ергономістів, психологів, соціологів, лінгвістів, що свідчить про складність інтерфейсного проектування, та необхідності у використанні результатів досліджень кількох наукових дисциплін. Збільшення зручності взаємодії користувача і комп'ютера фокусується на представленні інформації. Одна із стратегій представлення даних – адаптивна (adaptive) – співставляти інтерактивну поведінку системи з індивідуальними потребами користувачів, тобто адаптувати інтерфейс; в останньому випадку критерієм адаптації служить модель користувача – опис його основних соціодемографічних, психофізіологічних та професійних характеристик.

Прикладами систем з адаптивним інтерфейсом можуть служити системи сортування і обробки електронної пошти, фільтрації новин, рекомендації до перегляду нових кінофільмів і телепередач, вибору місця призначення і маршруту, складання розкладу та ін. Проте на даний час невідомі системи, що повною мірою підтримують механізм адаптації інтерфейсу [7].

В електронній торгівлі застосовують «торгові» роботи та агенти з метою організувати ефективніший пошук інформації в Мережі [8]. Такі засоби виконують функції формування порівняльних прайс-листів, умов продаж. Вважається, що в майбутньому електронні підприємства використовуватимуть інтелектуальних агентів для організації в Web індивідуального обслуговування замовника, без втручання людини в процес взаємодії із замовником. Інтелектуальні агенти є роботами, які здатні навчатися: вони запам'ятовують переваги покупця, його шаблони пошуку, зроблені ним раніше покупки, — все це слугує поліпшенню обслуговування замовника в майбутньому. Таким чином, роботи призначені для адаптації системи до переваг і пріоритетів



споживача об'єктів продаж, але не обслуговуючої інформації.

Провідні компанії в галузі ІТ виділяють ресурси для розробки спеціалізованих програмних засобів управління потоками даних в умовах інформаційної небезпеки, пов'язаної з інформаційним вибухом.

Компанія HP створила в Лабораторії платформи представлення контекстної інформації (Contextualized Information Delivery Platform, CIDP) компанії в С.-Петербурзі, призначеної для так званих «інформаційних працівників» (knowledge worker) фінансових або політичних аналітиків, фахівців з продажів, наукових співробітників, повсякденна праця яких пов'язана з обробкою великих об'ємів інформації для формування рішень. У цьому напрямі працюють також лабораторії HP у Великобританії, США і Китаї, кожна з яких розвиває свій аспект проекту, РАН і дослідники СпБГУ. Проект направлений на обробку неструктурованих даних — контенту електронної пошти, медійних форматів, блогів, соціальних мереж, що складає більше 70% всієї породжуваної інформації. Такі проекти – намагання вирішити проблему управління неструктурованими даними і вилучення з них важливої інформації мета – створення засобу «CIDP», яка доставлятиме потрібну інформацію конкретному споживачеві в потрібний час, позбавляючи користувачів від самостійного і часто не релевантного пошуку у все зростаючому об'ємі даних.

Узагальнимо відомі підходи до побудови адаптивних інформаційних технологій, що стосуються впливу на представлення інформації, призначеної користувачеві. Використовуються такі засоби ІТ та відповідні їм організаційні структури і бізнес-процеси: а) управління характеристиками інформаційного потоку користувачем (колір, фон вікна, шрифт, масштаб, зміна «кадру»); б) «ручне» управління представленням даних стороннім експертом (тьютором) на основі тестування характеристик користувача; в) використання «пошукового профілю» користувача для забезпечення релевантності пошукових методів інформаційних технологій (рис. 1а). На рис. 1б архітектура СУЗ доповнена блоком, що визначає індивідуальний стан користувача (менеджера) під час реалізації бізнес-процесу управління знаннями.





### ВИСНОВКИ

Індивідуальні властивості ЛПР як одного з агентів людино-машинної системи управління знаннями часто впливають на успішність сприйняття нових знань вирішальним чином і мало пов'язані з його рівнем знань в даній предметній області. Ці індивідуальні властивості в контексті сприйняття (декларативних) знань зводяться до когнітивних індивідуальних переваг сприйняття знань. Проте дотепер немає реалізованих засобів управління знаннями (ІТ, організаційні, бізнес-процеси) на підставі індивідуальних особливостей особи. Окремі елементи таких засобів відомі: тестування індивіда використовується у психодіагностиці та в навчальних системах. У першому випадку визначаються інтелектуальні, когнітивні, психологічні характеристики, в іншому – рівень знань в деякій предметній галузі.

Огляд публікацій та відомих рішень адаптивних методів контролю та управління обробкою знань дозволяє зробити наступні висновки. Відомі підходи до реалізації СУЗ не враховують когнітивний стан ЛПР, до якого автор відносить характеристики індивіда щодо сприйняття знань та рівень цих знань, або компетенцію. В статті пропонується підхід, що полягає у створенні моделей та засобів СУЗ, що визначали б такі характеристики та виконували адаптацію інформаційних потоків – носіїв знань для ефективного сприйняття таких знань кожним менеджером.

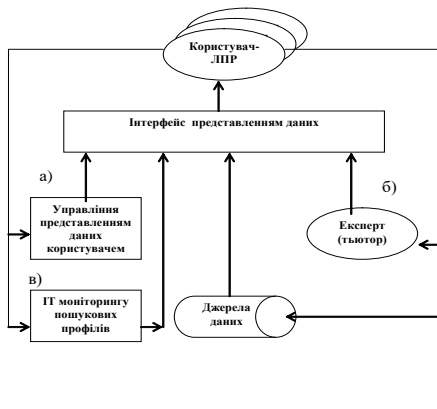


Рис. 1а. Підходи до побудови адаптивних інформаційних технологій

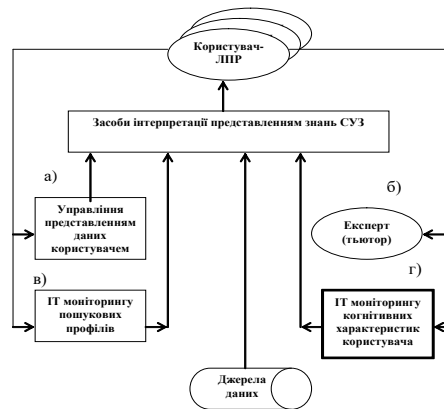


Рис. 1б. Управління знаннями з блоком визначення когнітивних характеристик ЛПР (блок 2)

Подальші дослідження полягають у побудові структури знань та моделей даних, організаційних структур підприємств, бізнес процесів обробки знань, контролю цих знань, вимог до програмних засобів інтерфейсів, що реалізують адаптивну до переваг ЛПР систему управління знаннями компаній, корпорацій, освітніх закладів.

### SUMMARY

*The analysis of problems of management knowledge is carried out*



*from point of man-machine interface by the managers of companies in business - processes, related to the stages of life cycle of knowledge. Offered approach to the construction of adaptive control system by knowledge.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Джанетто К., Уилер Э. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями. – М.: Хорошая книга, 2005. – 200 с.
2. Дубова Н. Усмирить информационный взрыв [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/cw/2008/43/5791446/> Индустрия . – Назва з екрану.
3. Харьковский А. Л. Информационный «взрыв» и его «жертвы» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: [http://www.3dnews.ru/news/informatsionnii\\_vzriv\\_i\\_ego\\_zhertvi/](http://www.3dnews.ru/news/informatsionnii_vzriv_i_ego_zhertvi/). – Назва з екрану.
4. Крюкова Э. П. О проблемах свободы слова и информационной безопасности / Э. П. Крюкова // Управление защитой информации. –2001. – Том 5. – № 2. – С. 215-222.
5. Гаврилова Т. А. Модели структурирования и инструменты управления знаниями //Сб. докладов Одиннадцатой научно-практической конференции «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления знаниями» (РБП-СУЗ-2008). М., 2008. – С. 47-50.
6. Задорожний І. С. Підвищення характеристик якості елементів, пристроїв і систем оптико – електронних комплексів рухомих об'єктів / [Задорожний І. С. Задорожний В. І.] ; за ред. І. С. Задорожного. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – 424 с.
7. Малиновская О. Л., Современные представления о проблеме адаптации интерфейса / О.Л. Малиновская, Т. А. Гаврилова // XXXII Неделя науки СПбГПУ: Материалы межвузовской научно-технической конференции. Ч.ХІІ., ноябрь 2004 г. : тезисы допов. – СПб, 2004. – С. 4-5.
8. Основные технологии электронной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://payreward.com/articles/e-tech.shtml> /. – Назва з екрану.



## ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

---

---

УДК 631.145

*Котляров Л. Д.,  
к. э. н., доцент,*

*Харьковский институт бизнеса и менеджмента*

### **РАЗВИТИЕ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ ХОЗЯЙСТВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

*В статті розглянуто розвиток різних категорій господарства АПК. Дослідженням встановлено та рекомендовано на перспективу, що великі господарства є основою збільшення виробництва сільськогосподарської продукції при менших затратах праці та збільшення зайнятості сільського населення.*

***Ключевые слова:** снижение производства продукции сельского хозяйства, сахарной свеклы, подсолнечника, особенно мяса, молока, яиц, шерсти, неэффективность фермерства, натуральные хозяйства с элементами товарного производства.*

#### **ВСТУПЛЕНИЕ**

На современном этапе в сельском хозяйстве происходит снижение производства продукции. Так, если в 1990 г. в колхозах и совхозах производилось валовой продукции на 145874,9 млн грн, то в 2008 г. в реформированных хозяйствах – на 103977,9 млн грн (в сравнительных ценах 2005 г.) или снизилось на 41897 млн грн. Сократились за это время посевные площади с 32406,0 тыс. гектаров до 27133,0 тыс. гектаров [1]. Снизилась урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животноводства. Поля зарастают бурьянами.

В сельском хозяйстве много убыточных предприятий, удельный вес которых составляет 38,0% от общего их количества. 35,0% сельскохозяйственных угодий находятся под влиянием ветровой и водной эрозии. Содержание гумуса в земле снизилось за 15 лет в среднем на 20,0%.

Осуществление приватизации и переход к частной собственности не создали в системе АПК соответствующих экономических и рыночных отношений. Сегодня умирают села. С карты Украины за последние годы исчезли 350 сел. Приходит в упадок социальная инфраструктура, растет бедность крестьян и безработица, особенно среди молодежи.



## **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

Целью нашей статьи является исследование развития разных категорий хозяйств (крупные сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, хозяйства населения). Как они хозяйствуют в рыночных условиях? Провести анализ экономических показателей и сделать выводы.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Значительный вклад в исследование данной проблемы внесли ученые-экономисты А. Онищенко, В. Юрчишин, П. Саблук, В. Месоль-Веселяк, П. Макаренко, Т. Шматовская, М. Шульский и другие.

Однако и сегодня проходят активные научные дискуссии и они не привели к формированию единого подхода. Одни за развитие крупных хозяйств, другие за фермерство. А какова перспектива хозяйств населения? Многие ученые считают их неперспективными.

Академик А. Онищенко отмечает, что существуют разные мнения. «Одні вважають цей процес невірним і відносять його до головних причин обвального падіння виробництва сільськогосподарської продукції в роки аграрних трансформацій. Інші ж, навпаки, переконані, що без передання частини земель колишніх колективних сільськогосподарських підприємств і радгоспів у власність і користування господарств населення, зниження обсягів виробництва сільгосппродукції у країні було б набагато більшим порівняно з тим, що фактично сталося» [2]. Далее, А. Онищенко отмечает, что в хозяйствах населения лучше хозяйствуют, чем в сельхозпредприятиях. Мы с этим не согласны. Эффективность сельхозпредприятий выше. Да и мировой опыт свидетельствует о том, что продуктивность и эффективность сельскохозяйственных предприятий значительной мерой обусловлены их размерами и концентрацией производства. По нашему мнению, это была большая ошибка, когда ликвидировали крупные хозяйства.

В экономической литературе не существует единого взгляда на такие понятия, как «личное подсобное хозяйство», «хозяйства населения». Госкомстат Украины делит все хозяйства на сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства и хозяйства населения [3].

Законодательство Украины предусматривает проведение процессов реформирования сельского хозяйства в трех направлениях. К первому направлению относятся сельскохозяйственные предприятия коллективные, акционерные общества закрытого типа, кооперативы, где основой их формирования является обязательное членство, земельный пай, часть приватизированного имущества.

Вторым направлением реформирования коллективных



сельскохозяйственных предприятий является создание на их базе частного предприятия. Руководитель коллективного сельскохозяйственного предприятия может стать собственником своей части (пая), инвентаря и образовать частное предприятие и арендовать у других членов предприятия земельные паи и имущество.

Третьим направлением является создание нового предприятия несколькими собственниками, а земля и имущество арендуются у собственников земельных паев и разделенного имущества. Все эти три направления направлены на раздробление (уменьшение размеров) предприятий в сельском хозяйстве.

Эти мелкие предприятия плохо используют землю и трудовой потенциал, отмечает академик П. Т. Саблук [4]. По данным академика В. М. Трегобчука и кандидата экономических наук В. П. Прадуна, «очікуваних позитивних результатів земельні перетворення в українському селі не дали, а сама земельна реформа ще не досягла своєї кінцевої мети. Поки ще не вдалося: стабілізувати агропромислове виробництво, істотно підвищити конкурентоспроможність вітчизняної агропродукції, ефективність використання земельних ресурсів, знизити землемісткість сільського господарства в нашій державі, покращити екологічний стан сільськогосподарських угідь, зберегти ґрунт від виснаження та деградації» [5]. Ученые об этом писали в 2002 г., но и сегодня все остается также.

В растениеводстве снижается урожайность зерновых, а производство сахарной свеклы сократилось в 2008 г. по сравнению с 1990 г. на 30,2% и подсолнечника – на 25,0%. В животноводстве положение еще хуже. поголовье крупного рогатого скота сократилось с 24,6 млн голов до 5,1 млн голов, или в 4,8 раза, а коров – соответственно с 8,4 до 2,8 млн голов, или в 3 раза. Производство мяса снизилось с 4,3 млн тонн до 1,9 млн тонн; молока – соответственно с 24,5 до 11,7 млн тонн; яиц – с 16,3 до 14,9 млрд штук; шерсти – с 29,8 до 3,7 тыс. тонн [6]. Количество сельскохозяйственных предприятий увеличилось с 12421 в 1990 г. до 13160 еще в 2000 г. В последующие годы количество их росло.

В стране резко сократилось потребление мяса. Так, если при социализме (в 1990 г.) потребляли в среднем на человека в год 68 кг, то в 2007 г. – 42 кг. В развитых странах потребление на 1 человека в среднем в год составляет от 80 до 105 кг.

Производство мяса, как и другой сельскохозяйственной продукции до 1990 г., осуществлялось в крупных специализированных хозяйствах, других крупных товарных хозяйствах. В настоящее время их осталось единицы и они работают рентабельно.

В процессе реформирования осуществлено перераспределение земли между сельскохозяйственными предприятиями, фермерскими хозяйствами и хозяйствами населения. В 2008 г. сельхозпредприятия



имели 17,1 млн гектаров сельхозугодий, фермерские хозяйства – 4,0 млн гектаров и хозяйства населения – 15,6 млн гектаров.

За 2000-2008 гг. объемы производства валовой продукции сельского хозяйства в расчете на 100 га сельхозугодий возросли в сельхозпредприятиях с 83 до 246 тыс. грн, или в 3 раза, в фермерских хозяйствах – с 75 до 149 тыс. грн, а в хозяйствах населения уменьшились в 1,9 раза. Сегодня хозяйства населения, в связи с невыгодностью производства, главным образом продукции животноводства, снижают поголовье животных, особенно коров, а, соответственно, и производство продукции.

Как известно, в Украине в ходе аграрной реформы, созданы фермерские (крестьянские) хозяйства. Сегодня их более 40 тысяч. Если провести группировку хозяйств, то 3873 хозяйства имеют от 5,1 до 10,0 гектаров сельскохозяйственных угодий, 4802 имеют от 10,1 до 20,0 гектаров, 13328 имеют от 20,1 до 50 гектаров и т. д. Имея 5, 10, 20, 50 гектаров сельскохозяйственных угодий, большинство фермеров не имеют даже лошади, не говоря о технике (трактор, плуг, сеялка...).

Многие ученые и практики, учитывая зарубежный опыт, возлагали большие надежды на фермерские хозяйства, но в условиях Украины надежды не оправдались.

Каковы же результаты хозяйствования фермерских хозяйств? Этим хозяйствам сегодня 20 лет. Надо отметить, что они занимаются в большинстве растениеводством. Если принять все производство валовой продукции, произведенной в фермерских хозяйствах (2007 г.) за 100%, то в растениеводстве получено 83%, остальное (17%) в животноводстве. А вот и результаты труда в растениеводстве. Урожайность ц/га в 2007 г. [7]: зерновые и зернобобовые всего – 16,3, в том числе: озимая пшеница – 19,3, ячмень яровой – 11,1, кукуруза на зерно – 28,2, сахарная свекла – 266,6, подсолнечник – 10,7 центнера с гектара.

В животноводстве фермерскими хозяйствами Украины произведено: мяса (в убойном весе) – 40,2 тыс. тонн, молока – 94,7 тыс. тонн, яиц – 60,2 млн штук и 96 тонн шерсти.

В 2008 г. на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий фермеры произвели продукции на 137 тыс. грн, а сельскохозяйственные предприятия – на 246 тыс. грн, или в 1,8 раза больше. К общему объему по Украине фермерские хозяйства в 2008 г. произвели всего 5,7% валовой продукции.

Еще в 1996 г. мы отмечали [8], что фермеры не специализируются на производстве продукции. Пока за 15 лет ничего не изменилось. А специализация нужна.

Проанализировав эти цифры, мы видим, что наши фермеры страну не накормят, так как производят очень мало продукции.

А как развивается фермерство в развитых странах и США? В



этих странах фермерские хозяйства – это высокомеханизированные хозяйства. Производительность труда в 4-5 раз выше, чем украинских фермеров. Эти хозяйства постоянно получают помощь от государства. Там развита широко фермерская кооперация. Во многих странах кооперативы фермеров организуют переработку и сбыт своей продукции, которая идет не только на внутренний рынок, но и на внешние рынки. Этот опыт надо перенимать и использовать в Украине.

В ходе реформирования АПК получили дальнейшее развитие хозяйства населения. На 1 января 2008 г. общее количество хозяйств составило 4666,0 тыс. единиц, в 2005 г. их было 4915,3. Произошло уменьшение на 249 хозяйств. В среднем на одно хозяйство приходится 1,41 гектара земли, в том числе: для ведения личного подсобного хозяйства – 0,63 гектара, для ведения товарного сельскохозяйственного производства – 0,58 гектара и для строительства и обслуживания жилого дома и хозяйственных построек – 0,19 гектара.

Изучая хозяйства населения в теории и на практике, мы считаем, что эти хозяйства пока будут развиваться в двух направлениях. Первое направление – с целью самообеспечения (собственники пенсионеры, малосемейные люди и другие). Второе направление – также для самообеспечения и снабжения продуктами сельского хозяйства своих детей и родственников. Некоторая малая часть продукции поступает на рынок. Надо отметить, что в хозяйствах население занимается в основном выращиванием картофеля, овощей, плодов и откормом скота и свиней, в то время как крупные хозяйства занимаются производством зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, рипака и развитием животноводства.

Далее, надо сказать, что в хозяйствах населения применяется только ручной труд, а поэтому, если, его по-настоящему учитывать, то получаются большие затраты в чел.-часах и высокая себестоимость 1 центнера производимой продукции. Хозяйства населения значительно уступают сельскохозяйственным предприятиям по показателям производительности труда. По данным В. С. Диесперова, трудоемкость производства озимой пшеницы, ячменя и кукурузы в 1999 г. в личных хозяйствах населения (по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями) была выше соответственно в 4,6; 3,1; 4,0 раза. Трудоемкость производства молока – в 1,6 раза, прироста КРС – в 1,9 раза, прироста свиней – в 1,2 раза, куриных яиц – в 2,1 раза [9].

Люди на своих участках много работают, трудятся (кстати, статистика не ведет учет затрат). Можно сделать вывод, что хозяйства населения в современных условиях являются основой выживания для крестьян. Они получают все же и небольшой доход.

Есть крестьяне в селе, которые работают только на своем участке. Мы изучали величину затрат на ведение хозяйства. Выяснилось, что они вкладывают деньги в развитие хозяйства в 2,1



раза больше, чем те, которые работают и на другой работе в городе, районе. Хозяйства отдаленных сел сокращают объемы производства. Для хозяйств населения в стране не решены проблемы сбыта продукции.

Еще Чайнов заметил, что «дрібні сімейні господарства, переважно з ручною працею, при обмежених рамках збуту мають велику стійкість до виживання за рахунок економії на сімейному бюджеті (економії на оплаті роботи) і затягування паска» [10].

Для большинства населения, которые имеют земельные участки, работа на земле – это их вторая работа. Мы первыми об этом заявляем, изучив положение дел на практике в хозяйствах населения. Первая работа (надо же зарабатывать и пенсию) – в городе, районе. Например, работа на железнодорожном транспорте, где человек отработал сутки – трое суток находится дома и работает на участке; в здравоохранении отдежурил(ла) сутки – трое суток дома, работает на земле; дежурство на подстанции и т. д. и т. д. Но человек, кроме работы, должен и отдыхать.

Нами был проведен социологический опрос в 2008 г. 50-ти человек населения в Харьковском районе Харьковской области с целью определить, как люди относятся к двойной работе. Была разработана социологическая анкета. Одним из вопросов анкеты был следующий: «Как вы относитесь к работе в хозяйстве после основной работы в городе, районе?» Ответы следующие: «положительно» – 12 человек, «отрицательно» – 32 человека, «не знаю» – 6 человек. Как мы видим, только 24,0% ответов респондентов (от общего числа опрошенных) относятся положительно, 64,0% (от числа опрошенных) относятся отрицательно и 12,0% (от числа опрошенных) с ответом не определились (не знают).

Следующий вопрос анкеты был такой: «Если бы Ваш доход позволял не работать на земельном участке, Вы бы работали или нет?» Ответы были следующие: «да» – 8 человек, «нет» – 39 человек, «не знаю» – 3 человека. Ответы респондентов распределились так: 16,0% (от общего числа опрошенных) ответили, что на второй работе работали бы. 78,0% (от числа опрошенных) заявили, что не хотели бы работать и 6,0% (от числа опрошенных) – не знают.

Были заданы и другие вопросы. Например: «Как распределяется рабочее время между мужчиной и женщиной (мужем и женой) в выполнении работы (занятость производством)?» Ответы были таковы: наиболее тяжелую работу выполняет мужчина, особенно работа с животными (КРС, свиньи) кормление, уборка навоза, водопой. Женщины – это доение коровы, а в летнее время больше работает на посадке, прополке овощей, поливе. Мужчины ведут борьбу с вредителями сельскохозяйственных культур (колорадский жук) и другими вредителями.





Есть случаи совместной работы: муж, жена и (третий человек) родственник или сосед, когда двое запрягаются в плуг и пашут землю, запрягаются в борону, раскораживают ее. Такое автор этих строк (Л. Д.) видел в Харьковском и Лозовском районе Харьковской области и в фотографиях в газете. И это в XXI веке в Украине, в сельском хозяйстве? Трудно представить, какой ценой достается производство сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения.

Был предложен вопрос анкеты и такой: «Согласно законодательства, член хозяйства, (имея участок земли), может взять в аренду землю и организовать фермерское (крестьянское) хозяйство. Хотели бы Вы его организовать?» Ответы респондентов были следующие: «хочу организовывать» – 2 человека, «не хочу организовать» – 45 человек, и 3 человека ответили «не знаю». Как видим, только 4,0% (от общего числа опрошенных) дали добро условно на организацию фермерского хозяйства, 90,0% (от общего числа опрошенных) категорически отказались. Они, кроме того, ответили, что в Украине фермерством заниматься очень трудно. «Трудно с получением земли, нет техники, нет дешевых кредитов. Даже кредит под 28-30% годовых трудно получить». И последние 3 человека 6,0% (от числа опрошенных) заявили, что «не знаем, но более всего не хотим организовывать». По нашему мнению, на эти цифры социологического исследования властным структурам надо обратить внимание.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы.

### **ВЫВОДЫ**

1. Только на крупных сельскохозяйственных предприятиях можно увеличить производство сельскохозяйственной продукции, которой не хватает в Украине и завозится из Египта, Польши и других стран, обеспечить занятость сельского населения и повысить их доходы, развивать социальную сферу села.
2. Фермерские (крестьянские) хозяйства, как мы видим, производят мало продукции. В Украине необходимо создавать фермерскую кооперацию по типу Западной Европы и США. Фермерам нужна помощь государства в кредитах хотя бы под 2-3% годовых.
3. Хозяйства населения на современном этапе – это натуральные хозяйства, использующие ручной труд и имеющие элементы товарного производства. Они в кризис помогают пенсионерам, малообеспеченным людям выживать, кормить себя, помогать родственникам и иметь небольшой доход.

Крестьяне работают в хозяйстве, на своем участке. Как мы отмечали выше, для большинства это вторая работа. Но социологический опрос показал, что 78,0% респондентов (от общего



числа опрошенных) заявили, что если бы их доход позволял, они бы не работали. Это и правильно. Люди должны в полную меру трудиться на основной работе и в полную меру отдыхать (спорт, туризм, учеба).

Дальнейшими перспективами исследования являются: исследование стоимостных показателей (себестоимость продукции, затраты труда), конкурентоспособность продукции.

### SUMMARY

*In the article it is considered about different categories of manufacture in the Agriculture – Industrial – Complex. Research shows and recommends for the future that enlarged holders are the base for the increase in agricultural production and employment for the rural population.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. ч. II. – За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 164, 166, 179.
2. Онищенко О. Порівняльна оцінка продуктивності господарств населення. «Економіка України». - № 11. – 2002. – С. 60.
3. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. ч. II. – За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 167, 169.
4. Саблук П. Зерновой рынок Украины: проблемы и перспективы. «Економіка України». – 1997. – № 5. – С. 4-14.
5. Прадун В. П., Трегобчук В. М. Актуальні проблеми удосконалення земельних відносин у контексті програми дій «Порядок денний на XXI століття». Землевпорядкування. - № 3. - 2002. – С. 5.
6. Статистичний збірник «Регіони України». 2009. ч. II. – За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 181, 183, 185, 187, 189, 191, 207-209, 211, 214-217.
7. Сільське господарство України. Статистичний збірник. За ред. Ю. М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 152.
8. Котляров Л. Д. Фермерство: проблемы развития. – Сільський журнал. - № 7. – 1996. – С. 7-11.
9. Дієсперов В. С. Економіка сільськогосподарської праці. – К.: ІАЕ УААН. – 2004. – С. 167, 171.
10. Чаянов А. В. Организация крестьянского хозяйства// Великий незнакомец. – М.: Политиздат, 1992. – С. 126.

*Десятніков І. В., к. і. н., завідувач кафедри  
Десятніков О. В., к. і. н., доцент,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ТРАДИЦІЙНОГО МЛИНАРСТВА У СИСТЕМІ ТУРИСТИЧНИХ МАРШРУТІВ ЧЕРКАЩИНИ

*Стаття присвячена проблемі використання об'єктів традиційного млинарства Черкаської області у туристсько-екскурсійній роботі. Автор формулює принципи, на яких мусять ґрунтуватися використання млинів у туристсько-екскурсійній роботі, та пропонує варіанти використання наявних об'єктів традиційного млинарства в організації туристичних турів області.*

**Ключові слова:** млинарство, туристичний маршрут,



*туристсько-екскурсійна діяльність, туристичний об'єкт.*

## **ВСТУП**

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку туризму є запити споживачів туристичних послуг щодо максимального поєднання рекреації та пізнавальної насиченості турів. Черкащина – природно-рекреаційними ресурсами область, у якій здійснюється комплекс заходів щодо відновлення, збереження та створення об'єктів історичної та культурної спадщини. Регіон має привабити туристів, які прагнуть отримати якомога більше вражень за менший час. Поряд із цим, триває процес формування туристичної інфраструктури, що повинна втримати туристів у регіоні на термін, довший, ніж екскурсійне відвідання туристичних об'єктів. З огляду на це, актуальним питанням є пошук і включення до існуючих популярних туристських маршрутів нових історико-культурних об'єктів.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Проблематика освоєння туристичних ресурсів регіонів України є досить актуальною на сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки. Маючи непересічне практичне значення, вона вивчається у працях туризмознавців. Зокрема, ґрунтовно й всебічно туристичні ресурси в контексті краєзнавчих студій досліджено Панковою Є. В. [1]. Любіцева О. О., фахівець з методики розробки турів, особливу увагу приділяє теоретичній систематизації та практичному вдосконаленню туристичних маршрутів [2]. Організаційні моменти туристичної діяльності є об'єктом вивчення Мальської М. П., Худо В. В., В. І. Цибух [3], Кифяка В. Ф. [4] та інших.

Мета дослідження – визначити потенціал об'єктів традиційного млинарства у розвитку туристсько-екскурсійної справи на Черкащині.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання наступних дослідницьких завдань:

- охарактеризувати потенціал історико-культурних ресурсів Черкащини;
- визначити актуальність залучення об'єктів традиційного млинарства до туристсько-екскурсійної роботи;
- визначити принципи, на яких мусить ґрунтуватися використання млинів у туристсько-екскурсійній роботі;
- визначити туристичні маршрути Черкащини, до яких доцільно включити вітряні млини.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

На Черкащині збереглася велика кількість історичних та культурних об'єктів, які відображають різні етапи розвитку історії і культури краю, життя і діяльність відомих людей, мають мистецьку і наукову цінність.



Найвизначнішими серед них є Національний історико-культурний заповідник «Батьківщина Шевченка» у Звенигородському районі, Шевченківський національний заповідник у Каневі, Національний історико-культурний заповідник «Чигирин», Корсунь-Шевченківський державний історико-культурний заповідник, Кам'янський державний історико-культурний заповідник, дендрологічний парк «Софіївка» та історико-культурний центр паломництва брацлавських хасидів в Умані, історико-культурний заповідник трипільської культури у Тальнівському районі та інші.

З метою розробки та здійснення комплексу науково-методичних, архітектурно-реставраційних, культурно-просвітницьких та фінансово-економічних заходів для забезпечення збереження, використання і популяризації пам'яток, розвитку історико-культурних заповідників та інших історичних і культурних центрів, відкриття нових туристичних маршрутів та створення сучасної туристичної інфраструктури у Черкаській області 15 травня 2006 року Кабінетом Міністрів України була затверджена Програма «Золота підкова Черкащини» на 2006-2009 роки. Основними завданнями Програми є здійснення всебічного обстеження пам'яток, визначення їх технічного стану і режиму збереження, проведення комплексу протиаварійних заходів з метою запобігання подальшому руйнуванню об'єктів історичної спадщини, реставрація та музесфікація пам'яток, включення до туристичних маршрутів об'єктів, що мають особливу культурну та історичну цінність, створення на території області рекреаційних зон та сучасної туристичної інфраструктури [5].

Проте розбудова туристичних об'єктів у області не обмежується заходами органів виконавчої влади. У цьому напрямку працюють заклади історико-культурного та природно-заповідного фонду, музейні, навчальні заклади, органи місцевого самоврядування, громадські організації, приватні підприємці.

Поряд із цим, на Черкащині збереглося досить багато пам'яток архітектури, які, на нашу думку, недостатньо використовуються у туристсько-екскурсійній роботі. Зокрема, вагомим складником туристичних ресурсів краю можуть бути такі пам'ятки архітектури, як вітряні млини.

Актуальність залучення об'єктів традиційного млинарства до туристсько-екскурсійної роботи обумовлена кількома чинниками. По-перше, це урізноманітнить туристичні подорожі краєм, внесе новизну у маршрути, які незмінно експлуатуються протягом тривалого часу. По-друге, це слугуватиме вагомим чинником виховання патріотизму серед молоді, що у такий спосіб знайомитиметься з традиційним побутом та заняттями українців. І, по-третє, використання пам'яток архітектури має сприяти їх збереженню та реставрації для наступних поколінь.

Періодом розквіту млинарства на Черкащині став період Нового



часу – XVIII-початок XX ст. У цей час на території області широко впроваджувалися вітряні млини «німецького» та «голландського» типів. У першій третині XX ст. кількість вітряків досягла свого піку, за яким наступив період їх поступового скорочення. Громадянська та Велика Вітчизняна війни, колективізація, меліоративні роботи, електрифікація села, безгосподарність новітнього часу завдали непоправної шкоди вітряним млинам. У результаті залишилася мізерна кількість вітряків. Фактично вони перестали бути невід'ємною частиною краєвиду кожного українського села. За даними громадської організації «Молодь за відродження села», на Черкащині існує 33 вітряні млини різного ступеня збереження [6].

Сьогодні, у період активізації внутрішнього та зовнішнього туризму в Україні загалом, та у Черкаській області зокрема, вітряні млини можна залучити до програм екскурсійних турів краєм. З одного боку, вони є пам'ятками народної архітектури, є прикладами втраченого побуту та традицій. З іншого – на прикладі вітряків можна формувати певні уявлення про розвиток техніки минулих століть.

Прикладом можуть слугувати Нідерланди. Цю країну туристичні агентства, приваблюючи туристів, називають країною тюльпанів і млинів. До екскурсійних турів по країні входить, як правило, відвідання діючих млинів у Заансе Сханс та інших провінційних населених пунктах, символами яких стали млини. Туристам пропонується ознайомитись не лише із красою споруд XVII століття, а й побачити, як із їхньою допомогою місцеві жителі, як і їх предки багато років тому, розпилюють дошки, збивають масло, виробляють знамениту заанську гірчицю, роблять фарби. Тож млини в Нідерландах – це осередки бурхливого життя, і їхній потенціал широко використовується в туристичній індустрії [7].

Принципами, на яких мусить ґрунтуватися використання млинів у туристсько-екскурсійній роботі, є такі:

1. Використання вітряків у комплексі з іншими пам'ятками історії та культури. Вітряк як окремо взята споруда цікавить лише вчених-молінологів, фахівців-етнографів тощо. Пересічний турист прагне за найкоротший час побачити якнайбільше, а тому спеціальні організовані тури до того чи іншого вітряка з комерційної точки зору є безперспективними. Тому у туристсько-екскурсійній роботі можуть бути ефективно використані лише ті вітряки, що знаходяться неподалік від інших, більш відомих чи масштабних об'єктів історико-культурної спадщини.

2. З метою економії часу млини, відділені від інших об'єктів показу, слід використовувати під час технологічних зупинок. Пересічний турист не прагне витратити час на оглядини віддаленого від основного маршруту об'єкта. Проте, якщо вітряк є досить цікавим і добре збереженим, біля нього можна влаштувати зупинку для



відпочинку, обіду тощо. Таким чином, дозвілля може бути організоване у поєднанні із оглядом об'єкта традиційного млинарства. Якщо ж вітряк віддалений від основної лінії маршруту, є змога організувати відпочинок у мальовничій місцевості.

3. У якості екскурсійних об'єктів слід розглядати добре збережені або відновлені млини. Певна частина вітряків області перебувають на межі знищення, від деяких залишилися лише конструктивні елементи та деталі. Звичайно, що такі об'єкти цікавлять досить вузький прошарок спеціалістів та дослідників. Для пересічного туриста такі об'єкти є не надто цікавими. Включати їх до програми туристських маршрутів варто лише у виключних випадках, наприклад, коли вони складають один господарський комплекс зі збереженими спорудами.

4. Популяризація існуючих млинів серед неорганізованих авто-, вело-, мототуристів. Лише ця незначна група туристів може дозволити собі витратити час на відвідання віддаленого від основних туристичних маршрутів чи погано збереженого вітряка. Збільшення ж кількості таких туристів шляхом просвітницько-пропагандистської роботи може в перспективі перетворити такі млини на повноцінні туристичні об'єкти.

На нашу думку, вітряні млини доцільно включати до наступних туристичних маршрутів Черкащини.

Дуже популярним серед усіх груп туристів є маршрут Чигиринщиною, оскільки передбачає відвідання місцевості, тісно пов'язаної з історією та культурою України на фоні мальовничих краєвидів. Це козацька столиця Чигирин, місце поховання Б. Хмельницького у Іллінській церкві та замчище гетьмана у селі Суботів, село Медведівка, Мотронинський монастир та хутір Буда, пов'язані з подіями Коліївщини 1768 р., велика кількість пам'яток археології тощо.

На цьому маршруті, подорожуючи з Черкас, перший млин можна відвідати неподалік від межі Черкаського та Чигиринського районів біля села Худоліївка. Він задовільно збережений і добре проглядається з траси Р 15.

Після відвідання Чигирини варто завітати до села Стецівка, що розташоване за 15 км від цього міста. Поблизу села продовжуються роботи щодо створення туристсько-етнографічного комплексу «Козацький хутір», що входить до Національного історико-культурного заповідника «Чигирин». На його території відтворюються будівлі XVII-XVIII ст., половину яких займатимуть музейні експонати, в інших будуть кімнати для відпочинку туристів. Неподалік цього об'єкта створюється єдиний в Україні музей млинарства. Хоча «Козацький хутір» є скансеном, вітряки розміщені у тій місцевості, що й кілька століть тому. На сьогодні він містить три млини, один з яких є місцевого походження, решта два перенесені з сусіднього села Рацево.



У планах засновників музею розмістити на території комплексу 14 автентичних діючих вітряних млинів з усіх етнографічних регіонів України.

Під час відвідання села Суботів є можливість оглянути місцевий вітряний млин початку ХХ ст., оновлений місцевою громадою 1994 р.

Біля села Медведівка, батьківщини Максима Залізняка, на околиці села Івківці розташовано стовповий вітряний млин 1906 р., відновлений у 2008 р. Розташований у мальовничій місцевості поруч із пам'ятками часів Коліївщини, цей діючий вітряк, що підтримується у чудовому стані, може стати окрасою всього маршруту.

Маршрут Батьківщиною Кобзаря: Шевченкове – Моринці – Будище є не менш популярним, ніж попередній. На території Національного заповідника «Батьківщина Тараса Шевченка» у селі Моринці розташовано комплекс споруд, що відтворюють подвір'я діда поета; у селі Шевченкове функціонує меморіальний музей Т. Г. Шевченка з комплексом споруд, де проживав та вчився Кобзар; у селі Будище посеред парку зберігається будинок Енгельгарда, де Тарас Шевченко служив козачком та інші пам'ятки природи та архітектури.

На цьому маршруті неподалік від села Будище Звенигородського району розташовано єдиний у Черкаській області вітряк голландського конструктивного типу.

Привабливим туристичним маршрутом у недалекому майбутньому має стати подорож до Чорнобаївського району. У селі Вереміївка будується історико-етнографічний комплекс «Козацькі землі України». На його території проводиться будівництво музею історії та культури України та «Хутора Тараса Бульби», що складатиметься з 15 дворів, відтворених за зовнішнім виглядом і технологією XVII-XVIII ст. На території комплексу вже функціонують три вітряки – реконструйовані місцевий вереміївський та перенесені з сусідніх сіл Клищинці та Тимченки. Неподалік, у сусідньому селі Жовнене, при в'їзді до села стоїть вітровий млин, перенесений з території, нині затопленої водами Кременчуцького водосховища. Доповненням цього маршруту можуть стати меморіальний музей М.°Старицького у селі Клищинці, багатий археологічною колекцією краєзнавчий музей села Жовнине та дендрологічний парк у селі Васютинці, який у Черкаській області за кількістю видів рослин поступається лише уманській «Софіївці». Васютинці, Клищинці, Жовнине і Вереміївка зручно розташовані щодо розвитку тут туризму – на відстані 85-100 км від Черкас вздовж автомобільної траси Н 08, що сполучає Бориспіль і Кременчук, та вздовж узбережжя Кременчуцького водосховища, що безперечно створює для цього туристичного маршруту додаткові переваги.

Під час відвідання Корсунь-Шевченківського, відомого палацом та парком Лопухіних, туристи мають змогу оглянути стовповий



вітряний млин. До переваг цього об'єкту належить те, що він розташований на території ресторану у етнічному стилі «Вітряк», який пропонує високий рівень обслуговування.

Деякі вітряки доречно використовувати як проміжні пункти на шляху до того чи іншого туристичного пункту призначення. Зокрема, неподалік траси Р 04, що йде від Білої Церкви до Звенигородки, у селі Хижинці Лисянського району знаходиться стовповий вітряний млин. Він зберігся у досить доброму стані. На шляху зі Сміли до Городища (траса Н 01), яким часто користуються туристи, прямуючи до Млієва, відомого семиренківським помологічним інститутом та його родинною церквою, і шевченківських місць на Звенигородщині, у селі Теклине можуть оглянути стовповий вітряний млин. На трасі Т 24 01 з Новомиргорода до Городища у селі Лебедин Шполянського району знаходиться добре збережений стовповий вітряк. Туристичними перевагами цього населеного пункту є те, що тут розміщено Георгієвський чоловічий монастир та Преображенська церква 1823 р. У селі Капустине Шполянського району у досить доброму стані збереглося три вітряки. Проте цей населений пункт знаходить досить далеко від траси Н 16 Черкаси – Умань. Тому відвідання його організованими групами туристів, що найчастіше прямують з обласного центру до уманської «Софіївки», через значні затрати часу і відсутність у цій місцевості інших туристичних об'єктів, видається досить сумнівним.

На жаль, значна кількість вітряків на Черкащині знаходяться у напівзруйнованому стані, а тому їх використання у якості об'єктів відвідання туристами є малоімовірним. Наприклад, у селі Прохорівка Канівського району, де знаходяться ландшафтний заказник «Тарасів обрій», Михайлова гора з будинком-музеєм О. М. Максимовича, пам'ятник на могилі вченого 1873 р., та інші пам'ятки, є стовповий вітряний млин. Але він у занедбаному стані і мало цікавий для організованих груп туристів. Тому, на нашу думку, доцільно залучати громадськість до відтворення подібних об'єктів українського традиційного млинарства. Вони можуть слугувати і в якості туристських об'єктів, і центрами відродження та збереження національної культури.

### **ВИСНОВКИ**

Отже, вітряні млини Черкащини можуть бути вагомим додатком до наявних туристичних ресурсів краю. Більшість з них добре вписуються у схему популярних маршрутів областю і можуть використовуватися із максимальною ефективністю. Це, зокрема, маршрути Чигиринщиною, Звенигородщиною, Шполянщиною, Канівщиною, Чорнобаївщиною. Поряд із цим, недостатня увага з боку громадськості до таких об'єктів, відсутність популяризації відвідання





їх туристами можуть призвести до їх занепаду та остаточної втрати.

### SUMMARY

The article deals with the problems of use of mills, situated in Cherkasy region in tourist-excursion activity. The author defines the principles of its realization and proposes different variants of windmills use in arrangement of tourist tours in Cherkasy region.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Панкова Є. В. Туристичне краєзнавство: Навчальний посібник / Є. В. Панкова. – 2-е вид., перероб. та допов. – К.: Альтерпрес, 2007. – 352 с.
2. Любіцева О. О. Методика розробки турів: Навчальний посібник / О. О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2003. – 104 с.;
3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
4. Мальська М. П. Основи туристичного бізнесу: Навч. Посібник / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
5. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
6. <http://www.oda.ck.ua/index.php?lng=ukr&article=37>.
7. <http://www.mills.org.ua/old/index.files/Page412.htm>
7. <http://world-and-man.ru/page/chim-privabljuje-turistiv-gollandija-charivni-provincijni-mistechka-na-kanalah-chastina-1>.

УДК 378. 147: 811. 111

*Сушко З. М., доцент*

*Бобир Ж. М., викладач,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### КОМУНІКАТИВНО-КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД ПРИ ВИВЧЕННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ МАЙБУТНІМИ МЕНЕДЖЕРАМИ

*У статті запропонована модель формування іношомовної комунікативної компетенції усного мовлення, визначені основні принципи комунікативно-когнітивного підходу до навчання майбутніх менеджерів.*

*Ключові слова:* іношомовна комунікативна компетенція, комунікативно-когнітивний підхід, мотивація.

### ВСТУП

Нова соціально-економічна політика в Україні, вибір курсу на входження в європейський економічний простір, інтеграція з європейськими країнами висувають нові вимоги до кваліфікаційної характеристики сучасного менеджера. Особливого значення набувають такі якості, як високий професіоналізм, ініціативність у вирішенні нетрадиційних задач, креативність, здатність до самоосвіти та налагодження ділових контактів з іноземними партнерами, кваліфікованої професійної діяльності в іношомовному середовищі. Усе це диктує необхідність володіння майбутніми фахівцями іноземною мовою як засобом міжкультурного спілкування, що передбачає



формування належного рівня іншомовної комунікативної компетенції майбутніх фахівців. Для формування і розвитку комунікативних умінь майбутніх менеджерів виникає потреба в цілеспрямованому, цілісному, поетапному процесі такої підготовки та проведенні спеціальних досліджень з визначення та обґрунтування педагогічних умов, розробці спеціальних програм, спрямованих на формування іншомовної комунікативної компетенції.

Вивчення стану викладання іноземних мов у немовних ВНЗ показує, що відсутні цілісні дослідження формування у студентів комунікативних умінь засобами іноземної мови у контексті їх професійної підготовки.

Аналіз рівня підготовленості фахівців до комунікативної діяльності дозволяє виділити істотні недоліки у формуванні комунікативних умінь:

- низький рівень загальної комунікативної компетенції;
- недостатність проектних знань ведення ділових зустрічей, бесід, переговорів;
- відсутність активного слухання і уявного аналізу;
- невміння встановлювати і підтримувати ділові контакти.

Аналізуючи процес навчання та підготовки майбутніх фахівців у системі вищої освіти, дослідники прийшли до висновку, що формуванню навичок й умінь іншомовного професійного мовлення приділяється недостатня увага. Необхідність вирішення завдань оптимізації процесу підготовки фахівців зі знаннями іноземної мови стимулює науковий пошук шляхів розв'язання цієї проблеми. На основі досліджень вчених (І. О. Зимня, Ю. І. Пасов, Н. Ф. Бориско, І. В. Єрьоміна, Л. Б. Котлярова) було розроблено загальну стратегію навчання іноземних мов у ВНЗ, яка передбачає формування у майбутніх фахівців професійної іншомовної комунікативної компетенції. Професійна іншомовна комунікативна компетенція визначається як готовність та здібність до оволодіння предметами, науковими знаннями в професійному спілкуванні іноземною мовою [1, с. 190].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Актуальність досліджуваної проблеми полягає в недостатній розробленості системи навчання іноземним мовам у вищих навчальних закладах немовного типу у тісному зв'язку з одержуваною професією та обумовлена нагальною потребою в покращенні якості професійної підготовки майбутніх менеджерів.

Об'єктом дослідження є процес формування іншомовної комунікативної компетенції навчання майбутніх менеджерів, а предметом – педагогічні умови підвищення ефективності комунікативно-когнітивних умінь майбутніх менеджерів у процесі



вивчення іноземних мов.

Мета дослідження – науково обґрунтувати використання комунікативно-когнітивного підходу при вивченні майбутніми менеджерами професійно орієнтованого спілкування іноземною мовою.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Британський лінгвіст D. A. Wilkins наприкінці 60-х років XX століття дослідив комунікативний потенціал мови та зробив висновок про необхідність формування комунікативних умінь, що і стало підґрунтям комунікативного підходу (Communicative Approach) до вивчення іноземних мов.

У сучасній методиці мета вивчення мови майбутніми менеджерами – це формування іншомовної комунікативної компетенції (ІКК). У 80-ті роки XX століття американський вчений D. Hymes трактував комунікативну компетенцію як інтегративне утворення, що включає як лінгвістичні, так і соціально-культурні складові [2, с. 11]. Компетентність визначають як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби, виконувати поставлені завдання. Компетентність формується на поєднанні знань, навичок і умінь, а також цінностей, емоцій, поведінкових компонентів. Таким чином, іншомовна комунікативна компетенція – це здатність вирішувати засобами іноземної мови завдання спілкування у побутовій, навчальній, виробничій, професійній і культурній сферах життя. Іншомовна комунікативна компетенція є єдністю кількох субкомпетенцій (див. рис. 1).

Отже, формування ІКК майбутніх менеджерів визначається адаптацією до умов навчання у немовному вищому навчальному закладі принципів комунікативно-когнітивного підходу міждисциплінарності, інтенсивного формування фонових знань, розвитку й удосконалення когнітивної, мотиваційної й діяльнісної мовної особистості, автентичності, інтерактивності, фреймового моделювання, рівневого багатоступінчастого мовлення.

Принцип міждисциплінарності є одним із основних способів посилення професійної спрямованості практичних занять з іноземної мови, взаємного навчання мови і професії [3, с. 10].

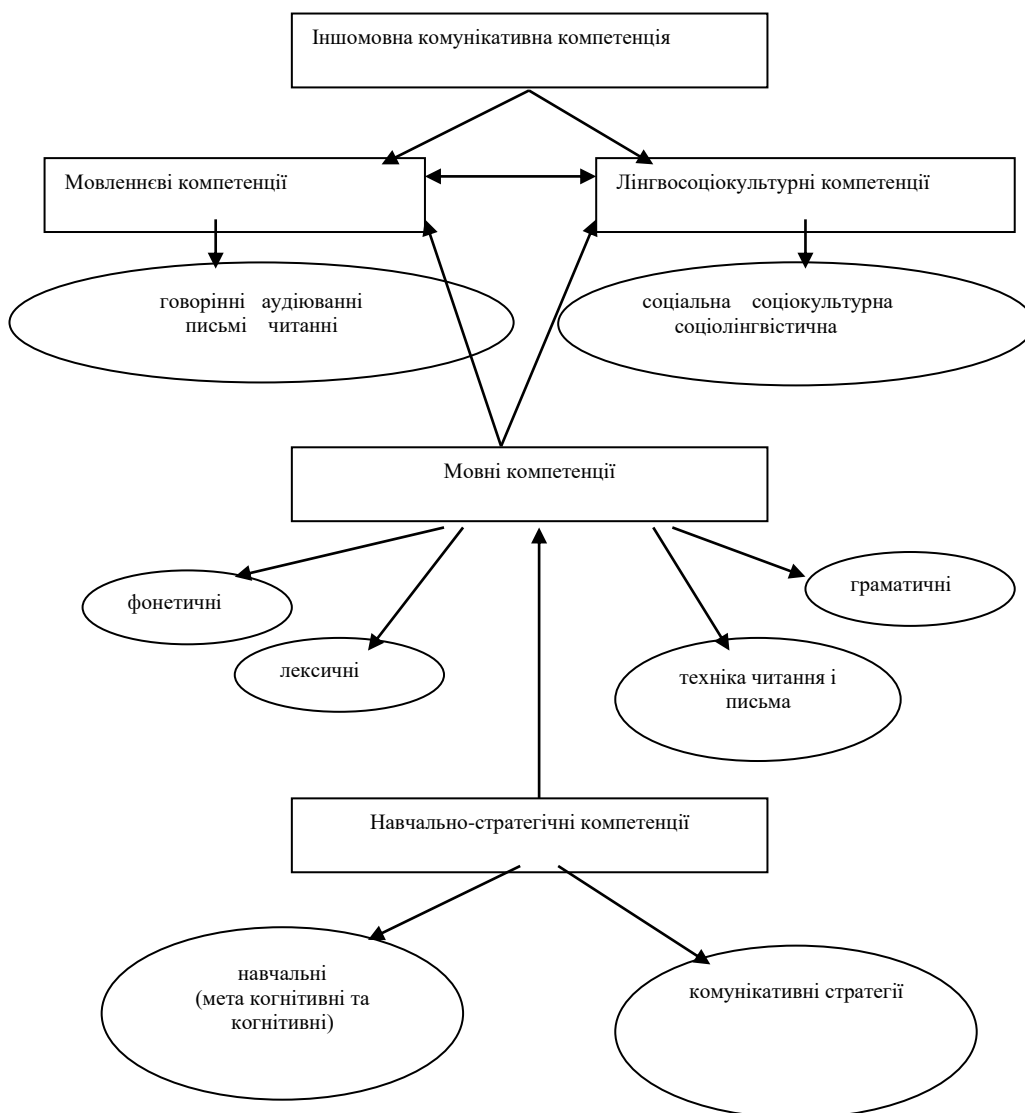


Рис. 1. Структура іншомовної комунікативної компетенції

Загальною метою викладання та вивчення іноземної мови у ВНЗ є підготовка майбутнього фахівця до ефективної комунікації у їхньому академічному і професійному оточенні. Комунікативні мовні компетенції повинні формуватися для адекватної поведінки в реальних ситуаціях академічного та професійного життя майбутніх менеджерів. Програма з іноземної мови є професійно-зорієнтованою і базується на професійних вміннях, необхідних для майбутньої професії. У таблиці (табл. 1) наведений зразок мовленнєвих умінь та професійних ситуацій, в яких вони використовуються, щоб показати яким чином мова служить професійним потребам.



Таблиця 1

## Зразок мовленнєвих умінь та професійних ситуацій

Загальні професійні рубрики	Загальні професійні ситуації	Загальні вміння
Ділові подорожі	Турагентство, аеропорт, залізничний вокзал і таке інше. В готелі, ресторани, банку, на пошти і т. д.	Запит інформації, попереднє замовлення та бронювання. Здійснення формальностей під час подорожі. Заповнення бланків. Знаходження та вміння користуватися інформацією, необхідною під час подорожі. Реєстрація і виписка з готелю Обробка кореспонденції та відповідь на телефонні дзвінки.
Міжнародні конференції, зустрічі, дискусії	До початку конференції: зустрічі, дискусії Під час конференції: зустрічі, дискусії Після конференції: зустрічі, дискусії	Обробка кореспонденції та відповідь на телефонні дзвінки Підготовка заходів Заповнення бланків Презентації, виступи Читання доповіді Участь в дискусії Ведення протоколу засідання Ведення нотаток Звіт про конференцію, засідання Спілкування

У своєму академічному чи професійному житті майбутні фахівці можуть мати потребу в певних комунікативних умінях. Такі вміння визначають мовленнєві функції, виконання яких очікується від користувача мови.

Номенклатура типових сценаріїв визначається професійно-комунікативними функціями менеджера (спонукання до дії, мотивування дії, інформування, аргументування, переконання, попередження й вирішення конфліктних ситуацій).

Це визначення наголошує на тісному зв'язку між мовою і пізнавальними процесами, набуття, формування і розвиток яких є метою комунікативно-когнітивного підходу до вивчення іноземних мов. Найбільш послідовне теоретичне та практичне обґрунтування комунікативно-когнітивний підхід знайшов у наукових працях Н. М. Андронкіної, Г. В. Барабанової, В. С. Григор'євої, Л. В. Засекіної, О. Д. Митрофанової, К. О. Колеснікова, В. А. Яковлева.

Останнім часом у практиці викладання іноземних мов у вищих навчальних закладах відзначається посилення тенденції до використання різних підходів до навчання професійно-орієнтованого іншомовного спілкування. Підхід визначається як комплекс парадигматичних, синтагматичних і прагматичних структур та



механізмів в пізнанні або практиці, який характеризується конкуруючими між собою стратегіями і програмами. Розрізняють біхевіористський, інноваційний, інтуїтивно-свідомий, свідомий, індивідуальний, тематичний, діяльнісний, прагматичний та комунікативно-когнітивний підходи [4, с. 38].

Використання комунікативно-когнітивного підходу до викладання іноземних мов є найдоцільнішим, оскільки він забезпечує інтенсифікацію навчального процесу, що є важливим за умов скорочення аудиторних годин і збільшення обсягів самостійної роботи студентів. Цей підхід спрямований на розвиток основних видів мовленнєвої діяльності – читання, письма, аудіювання та говоріння – в умовах, що моделюють ситуації реального професійного спілкування іноземною мовою, та стимулює мовленнєво-розумову активність студентів, оскільки для реалізації комунікативних потреб необхідно вміти вирішувати когнітивні завдання, здійснювати розумові операції. Комунікативно-когнітивний підхід також передбачає вирішення практичних завдань, доцільних у професійній діяльності, тобто таких, що охоплюють інтереси і потреби студентів та відображають «систему взаємовідносин комунікантів» [5, с. 43]. Вирішення комунікативних завдань відбувається шляхом мовленнєвих дій, які є «мінімальними одиницями комунікації і, відповідно, основними одиницями навчання при комунікативному підході». Застосування типології мовленнєвих дій дозволяє планомірно формувати комунікативні уміння, організованих комплексно відповідно до типових комунікативних завдань управлінського дискурсу. Мовленнєві дії комунікантів під час діалогічного спілкування об'єднуються у класи згідно загального комунікативного наміру: репрезентативи; регулятиви; інтерогативи; контактиви; експресиви та квазіекспресиви, структиви [6]. В управлінському дискурсі домінуючим класом мовленнєвих дій ініціатора спілкування виступають регулятиви, при чому характерною рисою демократичного управлінського дискурсу є перевага непрямих регулятивів. Отже, для реалізації комунікативних потреб необхідно вміти вирішувати когнітивні завдання, здійснювати розумові операції.

Поєднання комунікативного та когнітивного підходів сприяє формуванню у студентів лінгвістичного концепту, знання, що розуміють як тип ментальної репрезентації сприйнятої та обробленої вербальної та невербальної інформації [7]. Так, А. М. Ветохов акцентує на значному навчально-виховному потенціалі цього підходу [8, с. 25].

Процес спілкування – це комунікація в усній чи письмовій формі, когнітивна сутність якої полягає в обміні інформацією, її зберіганні та оцінюванні. Професійна іншомовна комунікативна компетенція вважається сформованою, якщо «майбутній фахівець використовує іноземну мову, щоб самостійно отримувати й розширювати свої знання і досвід» [9, с. 28].



Оволодіння іноземною мовою передбачає активну участь в інтерактивному спілкуванні і сприяє розвитку пізнавальних функцій психіки студентів. Тренується мнемотехніка, розвиваються інтелектуальні функції аналізу і синтезу, порівняння і протиставлення тощо. Саме когнітивна діяльність вважається релевантною для того, щоб студенти розуміли й використовували мову, зважаючи на сформований у них знанневий простір та пізнавальні алгоритми, які зумовлено властивостями психіки людини та конкретною ситуацією. Умовою успішного навчання іноземним мовам є створення у студентів мотивації до спілкування іноземною мовою [10]. Мотивацію визначають як «внутрішню детермінацію поведінки та діяльності, яка може бути обумовлена і зовнішніми подразниками, навколишнім середовищем... Мотивація – процес психічний, який перетворює зовнішні впливи у внутрішні стимули» [11]. Вона забезпечує розширення інформаційного поля, активізує усвідомлене оволодіння навчальною інформацією, що зумовлює зацікавленість студентів у навчанні та покращує якість знань, умінь і навичок. Тому завдання повинні спрямовувати студентів на використання іноземної мови для вирішення професійних питань та забезпечувати формування відповідних видів мовленнєвої діяльності.

А. Маркова виділяє внутрішні та зовнішні мотиви. У більшості наукових робіт стверджується, що саме внутрішні мотиви адекватні завданням навчальної діяльності.

Стимулом мотивації є проблемність та комунікативна спрямованість навчальних завдань, що перетворюють вивчення мови на дослідницький та експериментаторський процес відкриття мови, яка активізує розумові та творчі здібності студентів. Проблемність ґрунтується не на передачі готової інформації, а на отриманні студентами певних знань і умінь шляхом теоретичних і практичних проблем [12, с. 222]. У цьому випадку відбувається творче засвоєння знань і умінь, оволодіння досвідом креативної діяльності [13, с. 60]. Усвідомлена студентом проблема трансформується у проблемну ситуацію, яка і зумовлює інтерес до оволодіння іноземною мовою. У свою чергу інтерес стимулює інтелектуальну активність, яка розглядається як готовність займатись за внутрішнім спонуканням особистості. Комунікативність передбачає застосування на заняттях комунікативних ситуацій, які моделюють реальне професійне спілкування, та діалогізацію навчального процесу. Треба звернути увагу на форму подання проблемних завдань: вони обов'язково повинні містити питання, а не лише вказівку щодо виконання певних навчальних дій. Саме форма «завдання-запитання» робить його комунікативним, створює основу для взаємодії викладача та студента. Комунікативна спрямованість завдань підсилюється тим, що вони передбачають одночасне виконання всією групою студентів, а



обмеження у часі сприяє активізації мисленнєвої та навчальної діяльності.

Серед методів стимулювання виокремлюємо такі як застосування автентичних аудіовізуальних засобів, ділової гри та проектно-методики. Аудіовізуальні засоби ознайомлюють студентів з особливостями вимови та інтонаційними зразками. Під час ділової гри студенти вирішують проблеми, які відображають ситуації професійного спілкування, викликаючи у них задоволення, впевненість та бажання спілкуватися іноземною мовою. Залучення студентів до розробки проектів, перш за все, навчає роботі у команді та спонукає до творчої діяльності. Такі завдання мають більш високі мотиваційні та комунікативні характеристики.

### **ВИСНОВКИ**

Можна зробити висновок, що приєднання України до Болонського процесу зумовило радикальні зміни в навчальному процесі вищих навчальних закладів та висунуло складні завдання щодо покращення якості знань майбутніх фахівців з іноземної мови. Для розвитку компетентної особистості необхідно підвищувати ефективність освіти на всіх рівнях, оскільки існуючі системи не повністю відповідають запитам сучасного суспільства. Проблема навчання студентів університету професійно-орієнтованого спілкування іноземною мовою є важливим компонентом навчальної діяльності, який стимулює формування навичок та умінь іншомовної професійно-орієнтованої комунікації. Передбачається вільне володіння студентами іноземною мовою та здатність формувати ними нові знання на основі існуючих знань та різних когнітивних процесів. Студенти не повинні заучувати тексти як мовленнєві зразки реалізації певного смислу, їх слід навчати сприймати та продукувати дискурси, беручи до уваги комунікативну мету та ситуацію спілкування. Вирішення мовленнєвих завдань на цікавому, пізнавальному, інформативному матеріалі, тісний зв'язок навчальної та професійної основ – все це забезпечує позитивну настанову аудиторії. Саме сучасні вимоги до вищої освіти обґрунтовують використання комунікативно-когнітивного підходу до викладання іноземних мов. Особливе місце в процесі навчання студентів займає мотивація, яка сприяє підвищенню ефективності та результативності навчального процесу у вищому навчальному закладі.

### **SUMMARY**

*The article highlights the model of forming future managers English communicative competence in oral speech, defines ways of adapting the communicative-cognitive approach principles to the conditions of teaching English oral speech to future managers.*





## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сура Н. А. Іншомовна професійна компетентність: головні принципи та компоненти процесу навчання професійно орієнтованого спілкування // Вісник Луганськ. держ. пед. ун-ту ім. Т. Г. Шевченка. – 2003. – № 4 (60). – С. 190-192.
2. Ніколаєва С. Ю. Цілі навчання іноземних мов в аспекті компетентнісного підходу // Іноземні мови. – 2010. – № 2. – С. 11-17.
3. Андронкіна Н. М. Когнитивно-деятельностный подход к формированию лингвосоциокультурной компетенции в обучении немецкому языку студентов языкового вуза: Автореф. дис. д-ра пед. наук: 13.00.02 / Горно-Алтайский гос. ун-т. – Спб, 2009. – 49 с.
4. Методика викладання іноземних мов у середніх навчальних закладах: Підручник. Вид. 2-е, випр. і перероб. / Кол. авторів під керівн. С. Ю. Ніколаєвої. – К.: Ленвіт, 2002. – 328 с.
5. Коростелев В.С., Пассов Е.И., Кузовлев В.П. Принципы создания системы коммуникативного обучения иноязычной культуре // Иностранные языки в школе. – 1987. – № 2. – С. 43-44.
6. Сухих С. А. Личность в коммуникативном процессе / С. А. Сухих. – Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2004. – 155 с.
7. Кузнецова Л. В. К вопросу о роли социокультурных условий в формировании мотивации учащихся к изучению второго иностранного языка.
8. Ветохов А.М. Психолого-педагогическая характеристика современных методов обучения иностранному языку в школе // Іноземні мови. – 2006. – № 1. – С. 25-29.
9. Степанова І.С. Реалізація комунікативного підходу до викладання іноземних мов у технічних вишах: Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Гуманізм та освіта». – 2008.
10. Сура Н.А. Навчання студентів університету професійно орієнтованого спілкування іноземною мовою: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 13.00.04. – Луганськ, 2005. – 20 с.
11. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы // [www.koob.ru](http://www.koob.ru).
12. Оконь В. Введение в общую дидактику / Пер. с польс. Л. Г. Кашкуевича, Н. Г. Горина. – М.: Высш. шк., 1990. – 382 с.
13. Лернер И. Я. Проблемное обучение. – М.: Знание, 1974. – 64 с.

УДК 637.1: 339.13

*Антонова І. В., викладач,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*Проведено аналіз розвитку молочної промисловості як частини агропромислового комплексу, а також охарактеризовані можливості для подальшого розвитку на сучасному етапі ринкової економіки.*

*Ключові слова: агропромисловий комплекс, сегментація ринку, сировина, постачальники, конкуренти, монополізація галузі, кон'юнктура ринку, асортимент, молоковиробничий підкомплекс.*

### ВСТУП

Виробництво молока – один з напрямів спеціалізації сільсько-господарських підприємств центрального регіону України. Незважаючи на збитковість, багато переробних підприємств не відмовляється від нього, оскільки збут молока є джерелом систематичного надходження готівкових коштів протягом календарного року. Це пов'язано з тим, що продукція молочної галузі



займає важливе місце у споживанні. Частка витрат на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування, але молокопродуктовий підкомплекс АПК України знаходиться в стані кризи.

Ринок молочних продуктів в Україні формується переважно під тиском рівня купівельної спроможності населення. Водночас, головними принципами сегментування ринку молочних продуктів є: вік споживачів молочних продуктів, місце проживання споживачів, рівень доходів споживачів. На поведінку споживачів значно впливає динаміка цін, якість товарів, обсяг та асортимент пропозиції, загальний рівень добробуту населення [2].

Поряд з цим, на ринку молочних продуктів існує певна кількість проблем, до яких можна віднести стан сировинної бази, конкуренцію за постачальників, мікробіологічні вдосконалення а також вдосконалення установок і систем .

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Проаналізувати стан молочної промисловості в Україні. А також виокремити всі позитивні і негативні тенденції, які відбуваються в агропромисловому комплексі України.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Молочна промисловість – одна з провідних галузей народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування. Фактичне виробництво молока в Україні значно нижче необхідних обсягів споживання, що позначається на якості харчування населення України. Збільшення ж виробництва молока стримується низькою рентабельністю тваринництва і тим, що більшість населення України не може купувати необхідну кількість молочної продукції через високу його вартість [3].

Харчова галузь характеризується спадом виробництва, значним зниженням асортименту продукції, тяжким фінансово-економічним станом більшості підприємств, високим коефіцієнтом зносу основних виробничих фондів, особливо їх активної частини.

В умовах становлення ринкової економіки важливим чинником успішного функціонування вітчизняних агропромислових підприємств є їх переорієнтація на засади маркетингу, що дозволить формувати раціональні виробничі програми, оперативно реагувати на ринкову ситуацію та перемагати в умовах конкуренції. В основі маркетингу лежить комплексне дослідження ринку і потреб споживача, організація виробництва та збуту товарів і послуг, здатних задовольнити ці потреби. Для прийняття маркетингових рішень необхідна своєчасна, повна й достовірна інформація про споживачів, їх потреби, про ринок, конкурентів. Саме тому в сучасних умовах зростає значення



маркетингового інформаційного забезпечення в цілому та маркетингових досліджень зокрема.

Проведення маркетингових досліджень в значній мірі може допомогти обрати стратегію розвитку переробного підприємства. Залежно від демографічних показників різняться й пріоритети при виборі молочних продуктів, хоча ці відмінності несуттєві.

Таблиця 1.

Вибір молочних продуктів залежно від демографічних показників, %

Продукти	За статтю		За віком				
	чоловіки	Жінки	до 18 років	18-30	31-40	41-55	старші 56
Молоко	30,3	34,4	27,4	34,5	33,3	33,0	41,8
Сметана	25,7	25,8	28,4	26,8	31,4	27,3	23,6
Кефір	27,6	22,5	22,1	25,6	24,0	23,6	24,5
Йогурт	19,7	23,5	24,2	26,5	20,8	16,5	18,2
Сир	7,0	6,8	8,4	6,7	9,0	11,2	11,0
Ряжанка	5,8	5,7	3,2	5,8	4,8	8,8	3,6

Так у споживанні молочної продукції як чоловіками, так і жінками найвищу питому вагу має молоко (близько 30%). Щодо вікових категорій, то тільки особи до 18 років найбільше полюбляють споживати сметану (28,4%), а інші віддають перевагу молоку, причому найвищу питому вагу у споживанні молокопродуктів молоко має у людей старших 56 років, що пов'язано, мабуть, з їх низькою купівельною спроможністю.

Основними споживачами сметани серед різних вікових категорій є особи від 31 до 40 років (31,4%); кефіру та йогурту – віком від 18 до 30 (відповідно 25,6% і 26,5%); сиру – від 41 до 55 років (11,2%); ряжанки – особи від 41 до 55 років (8,8%) [5].

Поступове зростання добробуту населення супроводжується зміною структури споживання, новими вимогами до якості продуктів, які пропонуються ринком, тобто попит поступово займає властиве йому місце чинника, що визначає пропозицію.

Сьогодні в Україні близько 350 підприємств по переробці молока, з яких 80 виготовляють до 90% суцільномолочної продукції. Показники виробництва основних видів молочних продуктів у 2009 році вказують на стабільність розвитку галузі, не зважаючи на ряд проблем, що виникли на ринку сировини. У зв'язку зі значною конкуренцією на сировинному ринку виробництво готової молочної продукції все більшою мірою концентрується на великих підприємствах, які вкладають значні кошти в модернізацію виробництва, мобільно реагують на зміни кон'юнктури ринку, постійно збільшують свій асортимент та, щоб не втратити свою нішу ринку за умов сезонного дефіциту сировини, розширюють ринок збуту за рахунок експортних поставок. Середній рівень рентабельності виробництва незбираної молочної продукції на молокопереробних заводах становить 3-8%. Виробництво сметани та сиру більш



економічно вигідне, ніж виробництво незбираного молока. Найбільш рентабельне виробництво дієтичної продукції: йогурту, ряжанки, кефіру [4]. Стабільний попит на суцільномолочну продукцію в Україні сприяє ритмічній роботі підприємств по її випуску, не зважаючи на жорстку конкуренцію як на ринку сировини, так і на ринку збуту.

Криза української економіки, що торкнулася всіх галузей народного господарства, не оминула і молочну промисловість. Серед основних проблем молочної галузі можна назвати такі: низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисоку якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини; зниження попиту на продукти переробки в зв'язку із низькою купівельною спроможністю населення області, зокрема сільських районів; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням і технологіями, які випускають молочну продукцію під відомими товарними марками «Президент», «Ласуня», «Баланс», «Кремез» «Фанні», «Danone», «Веселый молочник» та ін. На сировинному ринку підприємствам районного масштабу велику конкуренцію складають провідні підприємства великих міст, які можуть запропонувати вищі закупівельні ціни сільськогосподарським товаровиробникам. У результаті районні молокозаводи втрачають місцеву сировинну базу і змушені закуповувати сировину за межами району, що призводить до додаткових витрат на транспортування, а отже, підвищує витрати виробництва та відпускні ціни на готову продукцію.

Важливою проблемою розвитку молочного ринку є сировинна база. Однак спеціалісти молочної галузі відносяться критично до прийнятого закону «Про молоко та молочні продукти», адже останній дещо не співпадає з об'єктивними законами економіки. До цього часу ціна на сировину в Україні регулювалась ринковим попитом та пропозицією, які також дозволяли регулювати якість молочної сировини (чим вища якість сировинного молока, тим більше переробне підприємство сплачувало за нього виробнику). На сьогоднішній день ціни на молочні продукти визначаються вартістю сировини, упаковки, енергоносіїв та транспортними витратами. Варто відзначити, що практично вся упаковка для українських молочних продуктів виготовлена або за кордоном, або з імпортних матеріалів. Відповідно вартість молочних продуктів в Україні залежить від курсу іноземних валют. Виробникам також доводиться нести додаткові технологічні та організаційні витрати, щоб вивести сировину у ранг відповідної до нормативів. Наприклад, доводиться розшукувати господарства з молоком необхідної якості. Оскільки до 70% необхідної кількості сировинного молока в Україні забезпечують дрібні та підсобні



господарства, транспортні витрати зростають адекватно підвищенню якості продукції [4].

Діючий закон про молоко не має механізму забезпечення якості молочної сировини. До його недоліків також можна віднести наступні: не врегульовані можливості використання рослинних жирів у молочній продукції; спірне визначення «національного продукту»; деякі безпідставні вимоги щодо маркування продуктів. Отже, на зміну цього закону має прийти новий, який би більше відповідав інтересам галузі та суспільства

В Україні стрімко падає виробництво молока. Навіть за офіційною статистикою в минулому році надої молока знизились на 8%, до 12,2 млн т. З врахуванням цієї ж статистики, виробництво молока поточному році впаде ще на 4%, до рівня біля 11,7 млн т. Це, звичайно, страшна цифра, якщо порівнювати її з виробничими показниками часів Радянського Союзу. Але, схоже, ситуація насправді ще гірша, ніж показує Держкомстат. По даних операторів ринку, в окремих регіонах пропозиція молочної сировини в осінні місяці цього року скоротилась навіть на 30% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Якщо навіть вірити офіційній статистиці, то в Україні залишилось уже менше 3000 тис.

корів. При цьому на початок грудня в сільськогосподарських підприємствах залишалось тільки 634 тис. корів, що на 8% менше, ніж рік тому. В господарствах населення поголів'я корів скоротилось на 6% до 2356 тис. корів. На щастя, чи правильніше на біду, ринок так складається в поточному році, що дефіциту сировини не відчувається, незважаючи на істотне скорочення виробництва молока. Враховуючи зниження внутрішнього споживання багатьох молочних продуктів та несприятливу кон'юнктуру світових ринків, виробництво молочних продуктів в Україні значно скоротилося, відповідно сировини молочним заводам потрібно менше. Зокрема, в 2009 р було закуплено переробними підприємствами понад 6 млн т молока, за 9 місяців поточного року 4,382 млн т, що на 5% менше, ніж за аналогічний період минулого року. Закупки молока в четвертому кварталі ще більше скоротяться, в результаті буде перероблено за весь рік тільки близько 5,6 млн т. По цій причині і закупівельна ціна на молоко в цьому році значно нижча ніж торік. Особливо плачевна ситуація з закупкою молока у населення. Навіть зараз, коли пропозиція молока найменша в сезоні, закупівельна ціна на молоко від населення мало де перевищує рівень в 1,5 грн/л. Необхідно відзначити, що скорочення закупок молока відбулося в основному за рахунок населення. Частка молока від сільськогосподарських підприємств склала за результатами 9-ти місяців 2009 року 31%, безпосередньо від населення – 63% і через інші господарські структури (фермерські господарства та ін.) – 6%. За минулий рік субсидія, яка була нарахована за молоко по всіх категоріях господарств, склала 1607 тис. грн (біля 27 коп. на кожен літр купленого молока). За 9 місяців поточного року – 1359 тис. грн



(біля 31 коп. на кожен літр купленого молока).

Ситуація на світових ринках молочних продуктів погіршується. Кризові явища, які відбуваються в українській економіці, спричинюють значне зниження купівельної спроможності населення і, відповідно, вплинуть на зниження споживання молочних продуктів. Це значить, що виробництво молочних продуктів в Україні ще більше впаде, а закупівельні ціни на молоко будуть низькими. Отже селянам, навіть якщо субсидування буде залишено, буде дуже важко. Зараз, порівнюючи закупівельні ціни на молоко цієї і минулої зими, багато з них уже приходять до висновку, що їх торгівля молоком абсолютно не виправдана. А оскільки багато з них вже втратило роботу і їм терміново потрібні гроші, то вихід з такої ситуації вони можуть знайти, продавши на м'ясо хоча б одну із двох корів, які є в господарстві. Нагадую, це навіть при умові, що субсидії будуть збережені. Ну а якщо цього не станеться, то ситуація взагалі буде виглядати драматично. Зважаючи на ринкові прогнози, населення більшу частину молока в наступному році буде вимушене продавати вже не по 1,2 грн/л, а по ціні біля 1 грн/л. При цьому ця категорія господарств разом з фермерами зможе продати на переробку приблизно на 10% молока менше, ніж в цьому році, тобто біля 3,5 млн т. Багато переробників буде по можливості уникати закупок товару, який не дає податкового кредиту. Так що в наступному році селяни зможуть менше заробити як за рахунок скорочення обсягів збуту, так і за рахунок втрати субсидій. Теоретично наші жителі сіл через відміну субсидування втрачають біля 1 млрд гривень. При цьому вони не дуже будуть розбиратися, чому так мало їм платять за молоко і, звичайно ж, будуть звинувачувати в цьому переробників.

Економічна криза колись закінчиться, попит на молочні продукти зросте як з боку українських споживачів, так і з боку імпортерів. Тільки вже нічого буде продавати. 10% зниження виробництва молока в Україні автоматично перетворить її в нетто-імпортера молочних продуктів.

### **ВИСНОВКИ**

Аналіз тенденцій та перспектив розвитку українського ринку молока та молочних продуктів дозволяє зробити висновок, що ця ринкова ніша одна з найбільш динамічних та рентабельних, а, отже, і найбільш перспективних. Тому першочергове завдання держави полягає у створенні законодавчої бази, яка б забезпечувала умови для ефективної діяльності молокопереробних підприємств, створення конкурентного середовища у галузі та захист споживачів від неякісної молочної продукції. Увага найвищих владних структур має бути спрямована на вирішення наступних питань:

1. З місцевого бюджету мають надаватися кошти на оновлення виробництва підприємств АПК (за наявності чіткого бізнес-плану технічного переозброєння);
2. Для стабілізації й розвитку молочних підприємств у країні



необхідне створення стратегічної державної програми. на основі вертикальної інтеграції аграрних і переробних підприємств. Важливо створити ефективний механізм реалізації та системного контролю за виконанням цієї програми.

3. Галузева Спілка молочних підприємств України не здатна достатнім чином вирішити вищезазначені проблеми. Слід створити власне відомство молочної галузі, яке б координувало розподіл бюджетних коштів та на основі використання різних ринкових факторів забезпечило б ефективність управління розвитком підприємств молочної промисловості.

### SUMMARY

*Analysis of trends and prospects of Ukrainian market of milk and dairy products leads to the conclusion that this market niche is one of the most, dynamic and profitable, and therefore the most prospective. So the first task is to create state legislation that would ensure conditions for the effective operation of milk processing enterprises, creating a competitive environment in the industry and protect consumers from poor-quality dairy products. Note the highest authorities should aim to address the following issues:*

1. *With local government have provided funds to upgrade agricultural production enterprises (with a clear business plan and technical re-equipment);*
2. *For stabilization and development of dairy enterprises in the country need to establish a strategic national policies. based on vertical integration of agricultural and processing enterprises. It is important to create an effective mechanism of control and system implementation.*
3. *Branch Union of Dairy Enterprises of Ukraine is not capable enough to solve the above problem. It should create a department of dairy industry, which would have coordinated the distribution of budget funds and through the use of various market factors would ensure the efficiency of development of the dairy industry.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) / За ред.П.Т. Саблукатаін. – К.: ІАЕУААН, 2003. – 764 с.
2. Євчук Л. А. Проблеми ринку молокопродуктів // Економіка АПК, 2002, № 12.
3. Савицька В. Актуальні проблеми розвитку ринку молока і молочних продуктів // Економіка АПК. – 2002. - № 11. – с. 102-138.
4. Чабан Г.В. Молочна промисловість: стан, проблеми і перспективи // Економіка АПК. – 2003. - № 5. – С. 51-56.
5. Петрович О. Не дождётся! Украинская молочная индустрия сдаваться не собирается // Продукты питания. – 2005. - № 12. – с. 10-18.
6. Бережна А. Состояние мировой молочной промышленности // Молочная промышленность. – 2004. – № 6. – с.12-14.
7. Промышленность Украины: статьи // Бизнес. – 1998. – 14 декабря. – № 50. – С.27-32.



УДК 379.85(100)(477)

*Сушко Н. В., к. і. н., доцент,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Стаття присвячена дослідженню основних видів діяльності готельного господарства Черкаської області, а також окреслені перспективи та тенденції розвитку індустрії гостинності в сучасних умовах.*

*Ключові слова: готельне господарство, індустрія гостинності, суб'єкти господарської діяльності.*

### **ВСТУП**

Економічний розвиток сучасного туризму обумовлений необхідністю розвитку міжнародних зв'язків як в світі бізнесу, так і в світі культури. Зростання кількості ділових поїздок і культурних обмінів сприяє все більшому впливу туризму на економіку як великих, так і малих держав. Недаремно ВТО проголосило XXI століття століттям туризму.

Готельне господарство є важливою складовою індустрії туризму, одним із рентабельних видів підприємницької діяльності.

Формування національного ринку послуг гостинності є результатом взаємодії внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних процесів, які обумовлюють потребу в послугах підприємств готельного господарства.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

В науковій літературі України розглядалися теоретичні аспекти аналізу діяльності готельних підприємств у ринкових умовах. В працях українських учених таких, як Костюк В. О., Бойко М. Г., Лук'янова Л. Г., Дорошенко Т. Т., Мініч І. М. аналізувалися окремі аспекти господарської діяльності підприємств готельного господарства на Україні. Але сучасний стан дослідження не в повній мірі дає змогу проводити ефективний аналіз діяльності закладів розміщення.

Метою даної статті є визначення основних напрямків розвитку готельного бізнесу та аналіз діяльності готельних підприємств, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств індустрії гостинності на ринку готельних послуг.

Відповідно до поставленої мети передбачалося реалізувати такі завдання:

- проаналізувати динаміку кількості засобів розміщення;
- визначити одноразову місткість готелів та інших місць для короткотермінового перебування;
- проаналізувати динаміку показників роботи готелів Черкаської області;





- визначити розподіл доходів готелів.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Політичні та економічні зміни, що відбуваються в Україні, ускладнили практику господарської діяльності в готельному господарстві.

Черкащину не обійшла стороною криза в галузі туризму, яка охопила Україну в цілому. Суть кризи полягає в тому, що більшість об'єктів інфраструктури туризму побудовано у 70 – 80-х рр., для них є характерними ознаки фізичного зносу, відсутність скоординованої системи дій з просування туристичного продукту на світовий ринок, технологічна відсталість галузі, недосконалість нормативно-правового і організаційного забезпечення, певна «агресивність» правового середовища відносно суб'єктів господарської діяльності, складність паспортно-візових формальностей та процедура митного оформлення при перетині кордону України [1].

Формування мережі засобів розміщення на Черкащині відбувалося наприкінці 70-х та у 80-х рр. в період масового туризму. У 2006 р. на території області діяло 33 підприємства готельного господарства, з яких 30 – готелі і 3 – гуртожитки для приїжджих. Порівняно з 2005 р., їх кількість зменшилася на 3 одиниці (два гуртожитки для приїжджих ліквідувалися, а один готель продали фізичній особі), або на 8,3%. У 2008 р. і 2009 р. їх кількість значно зросла і становила відповідно 55 та 59 закладів розміщення. Це збільшення відбулося за рахунок дитячих таборів та баз відпочинку, які з 2007 р. стали відноситися до засобів розміщення готельного господарства. Однотипність закладів розміщення не сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств. Мотелі та кемпінги, що дуже поширені у країнах Європи, могли б стимулювати розвиток готельного господарства області та сприяти створенню додаткових робочих місць в галузі (рис.1) [2, с. 10].

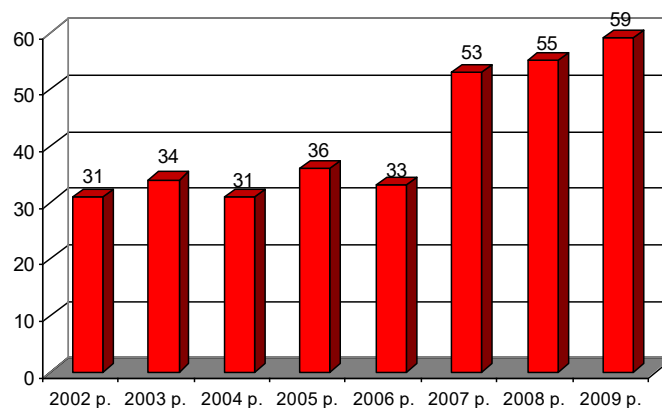


Рис.1. Динаміка кількості засобів розміщення по Черкаській обл. (шт.)



Одним із основних чинників, що дає можливість оцінити потенціал туристичного регіону та визначити обсяг засобів розміщення, є кількість ліжко-місць у готельній сфері. Порівняно з 2006 р. кількість номерів підприємств готельного господарства області значно зросла. Це відбулося за рахунок збільшення кількості готельних підприємств у деяких районах та містах області. Значний процес відбувся у м. Черкаси (на 7 підприємств), в м. Золотоноша (на 5 підприємств) та в м. Сміла (на 5 підприємств). Тож у 2007 р. на Черкащині налічувалося 1589 номерів, що на 58,6% більше, ніж у минулому році, разова місткість готелів в 2007 р. становила 3960 місць, що, порівняно з 2006 р., збільшилася на 51,5%. Цей процес відбувався за рахунок дитячих таборів та баз відпочинку, які з 2007 р. відносяться до готельного господарства. В 2009 р. цей показник стрімко зріс, порівняно з стабільною ситуацією 2007 та 2008 років. (рис. 2) [2, с.14].

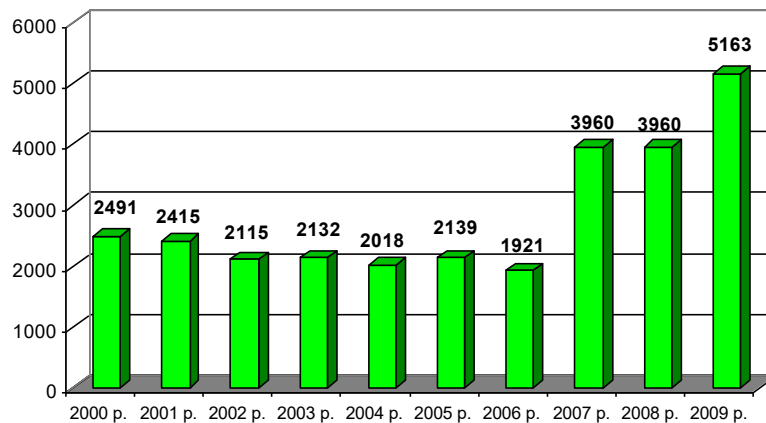


Рис. 2. Одноразова місткість готелів та інших місць для короткотермінового перебування в Черкаській обл. (шт.)

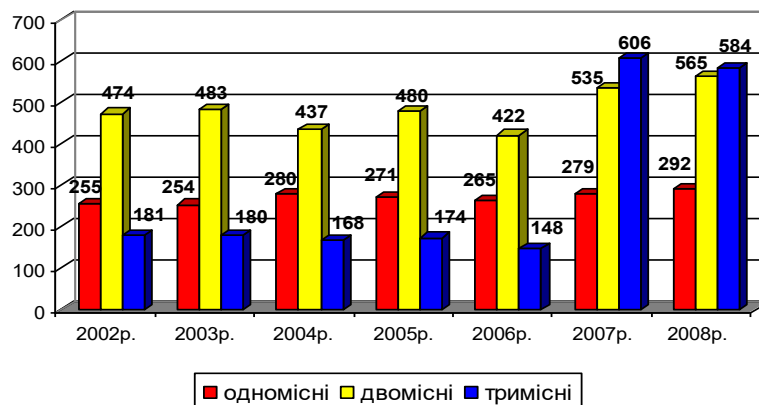


Рис. 3. Аналіз розподілу номерів у готелях та інших місцях для короткотермінового проживання Черкаської області (шт.)



Аналіз номерів готельного господарства Черкащини показав, що, порівняно з 2007 р., кількість номерів категорії «люкс» збільшилася і складала 94 одиниці, категорії «напівлюкс» – збільшилася на 25 одиниць, тобто на 29,8%. Відбулося збільшення одномісних і двомісних номерів, відповідно на 4,7% та 5,6%. Кількість тримісних і з більшою кількістю номерів збільшилася з 148 у 2006 р. до 606 одиниць у 2007 р., або на 458 одиниць. Це зростання відбулося за рахунок багатомісних номерів. В 2008 р. ця кількість зменшилася на 3,6% і становила 584 одиниці (рис.3) [2, с. 16-18].

У 2009 р. засобами розміщення Черкаської області обслуговано 74,3 тис. приїжджих, що на 28,8 тисяч осіб, або на 27,9% менше, ніж у 2008 р. (рис. 2.8). Це зменшення кількості приїжджих відбулося за рахунок м. Черкаси (на 8,2 тис. осіб), м. Канів, м. Сміла та Жашківського, Золотоніського, Кам'янського, Маньківського, Тальнівського, Чигиринського районів (на 9,9 тис. осіб). Хоча в м. Золотоноша, м. Умань, Катеринопільському, Корсунь-Шевченківському, Лисянському, Христинівському, Чорнобаївському та Шполянському районах кількість приїжджих, які були обслуговані, збільшилась (на 15,5 тис. осіб). Найбільше обслуговано приїжджих у готелях м. Черкаси – 36,4 тис. осіб, м. Умань – 43,3 тис. осіб, м. Сміла – 4,3 тис. осіб, Шполянському районі – 4,2 тис. осіб та Золотоніському районі – 2,7 тис. осіб (рис. 4) [2, с.22].

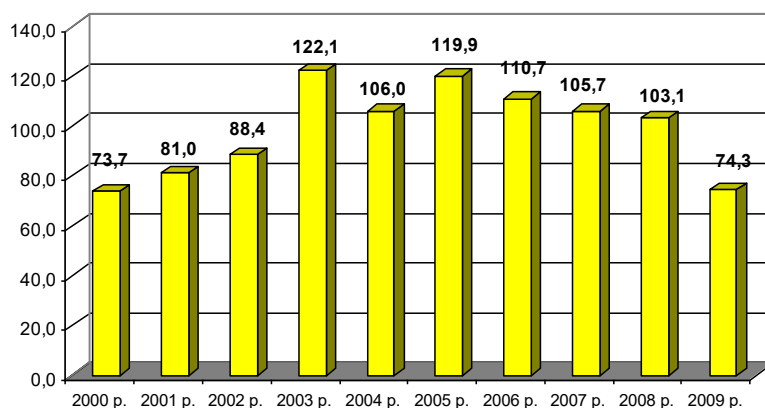


Рис. 4. Динаміка кількості приїжджих, які обслуговувались у засобах розміщення Черкаської області

Важливим показником розвитку готельного бізнесу є кількість іноземних туристів, які є основним джерелом надходження іноземної валюти в бюджет області. У 2008 р. готельними підприємствами та іншими місцями для короткотермінового проживання на Черкащині було обслуговано 5,0 тис. іноземних громадян, що на 0,9 тис. (або на 15,6%) менше, ніж у минулому році (рис. 5). Загальний час



перебування іноземних громадян на території Черкаської області у 2007 р. склав 15,2 тис. людино-днів, у 2008 р. ця кількість збільшилася на 4,3% (або на 650 людино-днів) і складала 15,9 тис. людино-днів [2, с. 23]. Готельними підприємствами Черкаської області обслуговувалися іноземці з 64 країн. Найбільше відвідувачів припадає на такі країни: Російська Федерація – 25,5%, Німеччина – 11,9%, Білорусія – 11,5%, Сполучені Штати Америки – 6,4% [2, с. 4].

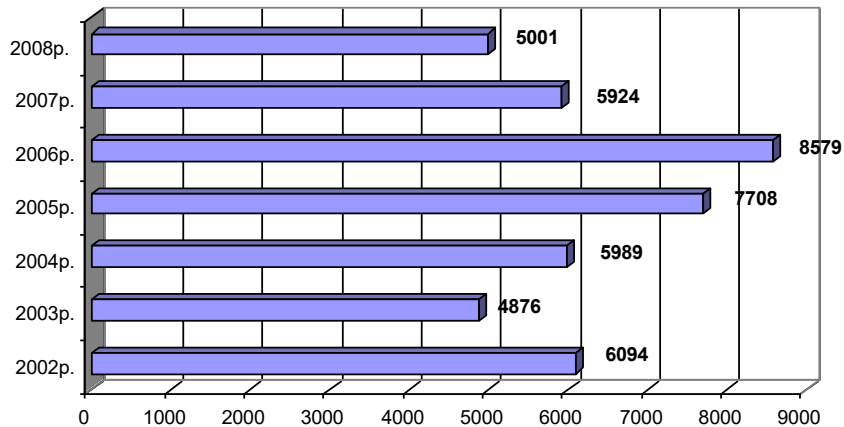


Рис. 5. Кількість обслугованих іноземців в готелях Черкаської обл. (осіб)

На рівень кількості туристів, які користувалися послугами готелів, значний вплив має розвиток інфраструктури області. Для надання якісних послуг в сучасних умовах від готельних підприємств вимагається не тільки високий рівень надання послуг розміщення і харчування, а і наявність в структурі готельних підприємств автостоянок, закладів харчування, саун (басейнів), пралень, закладів торгівлі тощо. Все це сприяє формуванню позитивного іміджу підприємств і є дієвим засобом для збільшення кількості відвідувачів. Аналізуючи наявність структурних підрозділів сфери сервісу в готельних підприємствах Черкаської області, слід відзначити, що тільки кожне четверте підприємство мало в 2009 р. автостоянку, кожне чотирнадцяте – заклади торгівлі та кожне п'яте – сауну чи басейн. В гуртожитках для приїжджих структурні підрозділи сфери сервісу взагалі відсутні. Ці показники свідчать про те, що готельні підприємства Черкащини не задовольняють потреби відвідувачів в додаткових послугах [2, с. 5].

Загальний обсяг прибутку готелів та інших місць для короткотермінового проживання в 2007 році склав 24899,7 тис. грн, в 2008 році він збільшився на 27,4% , або на 6,8 млн грн, що становить 31723,4 тис. грн (табл. 1).



Таблиця 1 [2, с. 26]

Динаміка показників роботи готелів Черкаської обл. за 2002-2008 рр.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Доходи від основного виду діяльності	4632,1	6670,5	8553,1	11852,4	13372,5	16081,4	21589,7
Доходи від надання додаткових послуг	2090,2	2517,9	2789,6	3084,0	4402,1	4882,5	6462,9
Інші доходи	1214,7	751,2	641,9	2919,1	1062,3	3935,8	3670,8
Загальний обсяг доходів	7937	9939,6	11984,6	17855,5	18836,9	24899,7	31723,4

У 2008 р. доходи від основного виду діяльності склали 68,0% (21589,7 тис. грн), 20,4% (6462,9 тис. грн) – доходи від надання додаткових послуг і 11,6% (3670,8 тис. грн) – від іншої діяльності (рис. 6).

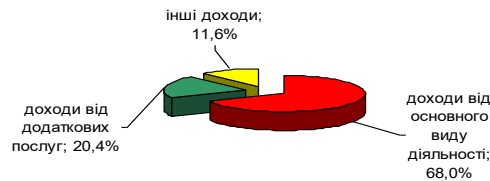


Рис. 6. Розподіл доходів готелів та інших місць для короткотермінового проживання (%)

Доходи від основних послуг, тобто від експлуатації готелів та інших місць для короткотермінового проживання, у 2008 р. становили 21,6 млн грн, що більше рівня попереднього року на 5,5 млн грн (на 25,5%). 52,2% цієї суми одержано готелями м. Черкаси, 18,6% – м. Умань, 13,2% – готелями Золотоніського району, 3,5% – готелями Шполянського району (табл. 2).

Таблиця 2 [2, с. 25]

Доходи від експлуатації готелів та інших місць для короткотермінового проживання по містах і районах (тисяч гривень)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Черкаська область	4197,2	4632,1	6670,5	8553,1	11852,4	13372,5	16081,4	21589,7
м. Черкаси	2630,0	2645,3	4162,7	5680,9	7633,3	8799,5	8940,2	11280,5
м. Умань	714,8	1063,5	1228,9	1256,4	2006,0	1986,4	1886,7	4009,9
Золотоніський район	-	-	-	-	-	-	1968,8	2853,5
Шполянський район	50,0	57,8	77,7	91,9	108,8	149,5	739,8	754,2
Інші райони області	802,4	865,5	1201,2	1523,9	2104,3	2437,1	2545,9	2691,6

Найбільш прибутковим з економічної точки зору є туризм, що включає ділові зустрічі, переговори, інсентив-заходи, конференції і виставки, так званий «діловий туризм». Він функціонує у всьому світі і може стати прибутковим для України, якщо буде створено відповідну інфраструктуру – сучасні готельні комплекси та бізнес-центри [3].



Аналіз підприємств готельного типу області показав, що в сфері готельного господарства зовсім відсутні такі типи підприємств, як мотелі, молодіжні бази, кемпінги. Останнім часом суттєву конкуренцію підприємствам готельного господарства створюють фізичні особи – підприємці та власники приватних будинків та квартир, кількість яких за останні роки інтенсивно зростає, і які пропонують відвідувачам повний спектр основних та додаткових готельних послуг при значно нижчій їх вартості [4].

### **ВИСНОВКИ**

У рамках дослідження обсягів пропозиції і реалізації послуг готельних підприємств і аналогічних засобів розміщення всіх типів і форм власності, на думку автора, важливо відзначити актуальність і значущість активізації зусиль на адаптацію підприємств готельного господарства до ринкового середовища. Готельне господарство Черкаської області вимагає підвищення якості послуг, комфортності підприємств та використання сучасних уніфікованих технологій.

### **SUMMARY**

*This article is devoted to the study of main activities of the hotel industry in Cherkassy region and the development of new tendencies in hospitality industry are outlined.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. <http://www.tourism.gov>. 2. Готелі та інші місця для короткотермінового проживання за 2008 рік. Статистичний бюлетень / [відповід. за вип. Н. М. Сурухан]. – Черкаси, 2009. – 29 с. 3. Роглев Х. Й., Мунін Г. Б. Стан та перспективи розвитку ділового туризму в Україні [Електронний ресурс] / Х. Й. Роглев, Г. Б. Мунін // Туризм. Теорія і практика. – 2005. – № 1. – 8 с. – Режим доступу до журн.: <http://www.consultcom.kiev.ua/journal-2005-1-13.htm>. 4. Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 р. – Черкаси, 2008. – 525 с.

**УДК 658.8 (075.8)**

*Щербань В. М., к. т. н., доцент,  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І МЕТОДИ ЇХ УРАХУВАННЯ**

*Проаналізовано сучасний стан теоретичного та практичного використання методик визначення та оцінки маркетингових ризиків у інноваційній діяльності підприємств.*

*Виокремлено основні види ризиків, у тому числі маркетингових, які необхідно враховувати під час проведення інноваційної діяльності.*

*Запропоновано модель розрахунку можливих очікуваних втрат від певних видів маркетингових ризиків з використанням формули Байєса для оцінки прийнятих факторів ризику.*



**Ключові слова:** *інноваційний маркетинг, інноваційна діяльність, ризики інновацій, маркетингові ризики, фактори ризику, маркетинговий експеримент, модель ризику, рівняння регресії, інтегральна оцінка ризику.*

## ВСТУП

Інноваційний маркетинг для країн із перехідною економікою є фактично новиною. В індустріально розвинених країнах маркетингова концепція розвитку фірми займає почесне місце вже на протязі десятиріч. При цьому, ставлення інноваційного маркетингу як наукової дисципліни припадає тільки на останні десятиріччя.

Інноваційний маркетинг як поняття ширший, ніж маркетинг інновацій, він включає місію організації, філософію мислення, галузь наукових досліджень, стиль управління та поведінки. Це органічне, а не штучне новаторство, особливий тип відношень та повне сприйняття ризику.

Інноваційний маркетинг має соціальну орієнтацію та послідовників. Найбільш важливими його видами вважаються стратегічна та оперативна складові.

Однією із основних вимог впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу і збуту, що встановлює зв'язок підприємства з кінцевими споживачами з метою постійного виявлення нових потреб покупців до якості товарів і послуг. Ця умова має важливе значення, тому що на практиці інновації часто визначаються як «створення і надання товарів або послуг, які пропонують споживачам вигоди, що сприймаються ними як нові або більш удосконалені». І більшість невдач з виведенням інновацій на ринок фахівці пояснюють тим, що вони виникають на ґрунті нових знань, а не потреб, в той час як покупцям потрібний не новий товар, а нові вигоди. Узагальнюючи ці та інші умови, відмітимо, що для здійснення інноваційної діяльності необхідна наявність інноваційного потенціалу підприємства, котрий характеризується як сукупність різних ресурсів, у тому числі:

- інтелектуальні (технологічна документація, патенти, ліцензії, бізнес-плани щодо освоєння новин, інноваційна програма підприємства);
- матеріальні (дослідно-матеріальна база, технологічне обладнання, ресурс виробничих площ);
- фінансові (власні, зайомні, інвестиційні, державні, грантові);
- кадрові (лідер-новатор; персонал, заінтересований в інноваціях; партнерські і особисті зв'язки співробітників з НДІ і ВНЗ; досвід проведення НДР і ДКР; досвід управління проектами);
- інфраструктурні (власні підрозділи НДР та ДКР, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, патентно-правовий



відділ, інформаційний відділ, відділ конкурентної розвідки);

- інші ресурси що є необхідними для здійснення інноваційної діяльності.

У процесі формування ринкової економіки відбувається удосконалення діяльності суб'єктів маркетингу. Лідерами у цьому напрямку є маркетингові служби недержавних підприємств. На підприємствах інших форм власності окремі види маркетингової роботи здійснюються доволі повільно. Зміст інноваційного маркетингу полягає у створенні різноманітних нових технологій в маркетингу. Маркетинг інновацій – це створення і просування інновацій по всіх секторах економіки та управління економічною діяльністю.

Розрізняють такі основні види інновацій: зростаючу, трансформаційну та радикальну. Зростаюча інновація – це незначні зміни або удосконалення існуючих продуктів. Трансформаційна – це створення нових продуктів на основі добре відомих технологій. Радикальна – це дещо абсолютно нове, що ґрунтується на фундаментальних відкриттях.

На інновації впливають основні чотири фактора: поява нових технологій, зміни в бізнес-середовищі, нова конкуренція, зміни у поведінці споживачів.

Дослідження інноваційної діяльності багатьох європейських компаній за період 2000-2009 роки показало, що у 25% ТОП-компаній щорічно обіг з новими продуктами складав від 50 до 80%, інші – в межах 20-35%.

Витрати на інвестиції в інновації, а потім на їх реалізацію є досить високими. Тому держава, підприємство, фірма визначає для себе їх спрямованість. Так, Фінляндія майже двадцять років тому визначила для себе пріоритетним розвитком телекомунікаційну галузь під маркою Nokia. Сьогодні Nokia утримує біля 60% продаж у світі від всіх мобільних телефонів. Німеччина спеціалізується на автомобілебудуванні, Японія – на електроніці. Росія обрала будівну індустрію.

На тактичному рівні, у інновацій як у продукта існують три головні проблеми. Це їх пошук, розробка та просування (впровадження). Для рішення кожної із них необхідно використовувати маркетинг.

Визначати необхідність та перспективність інновацій достатньо важко, але необхідно. Більшість інновацій не впроваджується в дію або потерпають фіаско. Кожна проблема, крім цього, є джерелом ризиків для підприємства – інноватора. Оскільки ризики бувають багатьох видів та форм вияву, то для їх систематизації застосовують класифікаційний підхід. Класифікують ризики за певними групами критеріїв. [1, с. 22-29]. Критерії об'єднують у систему ознак. За різними методологічними підходами визначають від 15 до 20 груп





ознак класифікацій та більше сорока саме видів ризиків. Для визначення впливу ризиків на інноваційну діяльність та сферу інноваційного маркетингу у контексті забезпечення високої конкурентоздатності продукції із усієї кількості видів ризиків найбільш актуальними є маркетингові ризики. [2, с. 207]. Дослідження впливу маркетингових ризиків на результати інноваційної діяльності присвячено значну кількість наукових робіт, у тому числі наступних авторів [3, 4, 5]. Ризиків бажано уникати, якщо ж це неможливо, то намагатися керувати ними, спрямовуючи їх вплив на мінімізацію [6, с. 97-101]. Саме в цьому полягає актуальність досліджень впливу маркетингових ризиків на результати інноваційної діяльності, тобто на конкурентоспроможність нової продукції.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Якщо, прийняти за основу визначення ризику за пропозицією Міжнародної організації зі стандартів [7, с. 6-7], то мету даного дослідження можна сформулювати наступним чином: визначити вплив інноваційної функції маркетингових ризиків на конкурентоспроможність інноваційної продукції.

Основними завданнями дослідження є:

- зробити аналіз основних видів маркетингових ризиків;
- встановити залежність інновації від впливу на неї інноваційної функції ризику;
- визначити модель для оцінки впливу виду маркетингового ризику на очікуване значення втрат від впровадження інновації.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Основні види ризиків маркетингового спрямування для виробничого підприємства класифікують так: фінансові, юридичні, виробничі, комерційні, інвестиційні, страхові, операційні, технічні тощо.

Окремим видом ризиків у інноваційному маркетингу є інноваційні ризики. Інноваційні ризики – це можливість втрат, що виникають при вкладенні фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, які можуть не мати очікуваного попиту на ринку. Ступінь можливості прояву маркетингових ризиків великий, а рівень можливих фінансових втрат може становити значні суми. Тому питання про оцінку цих ризиків посідає важливе місце у інноваційній діяльності фірми. Для конкретизації понять та визначень суто маркетингових ризиків візьмемо за основу визначення авторів [2, с. 207].

«Маркетингові ризики – це сукупність ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, що характеризують вірогідність виникнення певних подій та їх наслідків, які створюють умови для забезпечення процесу створення, виведення на ринок та інверсії нового



або модернізованого товару». Виходячи із цього, визначимо основні функції маркетингових ризиків: функція санації – позбавляє суспільне виробництво від економічно нестійких, нежиттєздатних виробників; аналітична функція – передбачає вибір одного із можливих варіантів рішень щодо рентабельніших та найменш ризикованих; захисна функція забезпечує підприємливих інноваторів політичними, правовими, соціальними та економічними гарантіями; регулятивна функція допомагає долати консерватизм, догматизм, непрофесіоналізм та навіть авантюризм, під час створення нового товару та його виведення на ринок до споживача, та, нарешті, інноваційна функція, яка сприяє створенню ефективного виробництва в тому числі нових товарів, які стають основою конкурентоспроможності як цього товару, так і фірми-виробника.

Окремим видом ризиків є ризики споживачів. Цей вид ризику надає підстави для пояснення поведінки споживачів з точки зору їх намагань щодо уникання помилок під час купівлі того чи іншого товару. Для виробників конкурентної продукції запобігання ризиків споживачів є підставою для прийняття найбільш ефективних рішень щодо раціонального розподілу ресурсів на виготовлення нової продукції. Дуже важливим маркетинговим фактором в аналізі сприйняття ризику споживачів стає фактор появи джерел ідей нових товарів. Новий товар – це завжди дуже непростий набір ризиків. Тому виробнику (а також фахівцям у галузі маркетингу) бажано визначати наявність можливості ризику за його реальною реалізацією. Оцінка ризиків та їх впливу на конкурентоспроможність продукції базується на урахуванні особливостей маркетингової товарної інноваційної політики фірми. Результат такої оцінки дозволяє виробникові правильно орієнтуватися при виборі певного сегменту ринку, особливо у таких галузях, як чорна металургія, хімічна промисловість, сільське господарство, машинобудування, харчова промисловість тощо. Завдання маркетингових служб підприємства полягає у тому, щоб чітко та точно визначити бажання споживачів щодо товару, який є інноваційним, для уникнення ризику його неприйняття та забезпечення підприємству беззбитковості виробництва нового товару в умовах стійкої або зростаючої конкуренції. Тому ризик інноваційного процесу полягає у своєрідному передбаченні можливих небезпек на кожному етапі від ідеї нового товару до його продажу та дифузії. Якщо прийняти до уваги класичний алгоритм інноваційного процесу, то він складається із наступних етапів: ініціація; матеріалізація; виробництво; просування; оцінка ефективності нового товару; дифузія інновації. Дифузія інновації полягає у розповсюдженні нового товару на інших ринках та організації ефективної мережі його продаж. Ризик, що пов'язаний з продажем нового товару, має свій особливий зміст, тому в даній роботі про нього мова не йдеться. Ризик суто інноваційного



процесу та його вплив на рівень конкурентоспроможності нового товару – ось що є альфою та омегою для успішного бізнесу, для масового та навіть ажіотажного попиту.

Ризик хибної ідеї може звести нанівець всю роботу по створенню нового товару та задоволенню абсолютно нової, ще невідомої потреби. Тому пошук ідеї інновації необхідно дуже виважено планувати та якісно організовувати. Для пошуку успішної ідеї інновації розроблено чимало методичних інструментів, методів та теоретичних напрацювань. Наприклад, метод теорії рішення винахідницьких задач. Якщо ідею знайдено та прийнято до виконання, на порядку денному постає питання щодо запобігання наступного ризику. Це ризик помилки результатів маркетингового дослідження думки споживачів. Звичайне опитування або анкетування для таких досліджень не годяться. Для цього необхідно проводити експеримент. Для планування експерименту існує достатня кількість різних математично-статистичних методик, які тільки необхідно правильно використовувати. У маркетинговій літературі широко відома методика, що має назву «латинський квадрат», яку можна застосовувати для проведення першого етапу експерименту. Для другого етапу бажано застосовувати більш складну багатofакторну методику, наприклад, план Коно або модель Відейла-Вульфа. Основними факторами дослідження за наведеними моделями можуть бути наступні: інтерес споживачів; психофізіологічні реакції потенційних споживачів на новий продукт; потенційна реакція споживачів на інновацію; можливий ступінь задоволення інновацією; рівень безпеки; відповідність часу тощо.

Експеримент – це метод одержання інформації про кількісні і якісні показники інновації у результаті впливу на них певних керованих і контрольованих чинників. Вони реалізують дві основні функції: досягнення позитивного ефекту в практичній перетворювальній діяльності – це перша, і друга – використання наукового методу перевірки наукових гіпотез. За методикою проведення виділяють паралельний і послідовний експеримент.

При паралельному експерименті виділяють два ринки, на одному з яких впроваджуються певні нововведення, на іншому – зіставляються результати досліджень для товару-аналогу. У послідовному експерименті досліджується один об'єкт до його введення у масове виробництво та після.

Різновид практичного експерименту в маркетингу має назву «пробний маркетинг». Виділяють три основні різновиди пробного маркетингу: стандартний; контрольований і модельований. Ризик пробного маркетингу полягає у тім, що він здійснюється на обмеженій території в обмежений термін з одночасним первинним продажем інновації. Результати пробного маркетингу, які отримані на основі



досить малої вибірки респондентів, також потрапляють у зону ризику незалежно від різновиду пробного маркетингу. На ризик пробного маркетингу впливають внутрішні спонукальні мотиви поведінки споживачів, особливо ті, що класифікують їх за здатністю адаптації до нових товарів. Це суперноватори, новатори, помірковані, консерватори та суперконсерватори.

Для успішного впровадження інноваційного продукту необхідно враховувати стадію розвитку галузі, для якої він був створений. З інвестиційної точки зору привабливими можуть бути стадія зародження, стадія зростання та навіть стадія зрілості. Проте, в першу чергу, конкурентна привабливість визначається для стадії зародження. Аналіз конкурентоспроможності підприємства-інноватора проводять за наступними групами показників: фінансові (структура активів, обіг акцій, інвестиційні ресурси, динаміка дивідендів, доходи на нові інвестиції тощо); виробничі (ефективність використання виробничих потужностей, якість і кількість робочої сили, продуктивність праці, запаси сировини тощо); управлінські (структура організації, якість та кількість інженерно-технічного персоналу, якість та новизна інформаційних ресурсів тощо); маркетингові (контрольована частка ринку, престиж торгової марки, рівень обслуговування споживачів, організація збуту та торгівлі, ефективність маркетингових досліджень, ефективність системи стимулювання тощо); інноваційні (наявність нових технологій, патентів, ліцензій, інженерно-конструкторської бази тощо).

Незалежно від галузі, для ефективного впровадження інновації необхідно оцінити та обрати продуктивний сегмент ринку. Для вибору такого сегменту існує методика комплексної багатокритеріальної оцінки, яка дозволяє зводити в один інтегральний показник якісні і кількісні оцінки, отримані за окремими критеріями. До цих критеріїв відносяться: місткість ринку; прибутковість сегменту; доступність каналів збуту; достатність ресурсів; шанси у конкуренції. Для визначення шансів у конкуренції необхідно оцінювати ситуацію за трьома рівнями: рівень товару; рівень підприємства та рівень галузі. Найбільш привабливими галузями сучасного постіндустріального суспільства стають, поряд з промисловим виробництвом, такі, як мікроелектроніка, біотехнологія, телекомунікації, виробництво комп'ютерів, роботів і нових матеріалів. Тому основні групи ризиків, у тому числі маркетингові, стають актуальними саме для цих галузей інноваційного розвитку та інноваційних процесів.

Для запобігання впливу маркетингових ризиків на інноваційну діяльність існує відома група способів зниження ризиків. Це – страхування, розподіл, диверсифікація, хеджування, резервування та збір додаткової інформації. Саме останній варіант найбільш придатний для запобігання маркетингових ризиків інноваційної діяльності, тому



що він доповнює результати пробного маркетингу. Маркетинг інновацій за своєю суттю є спрямованим на визначення, аналіз і урахування факторів, які впливають на процеси виробництва нової продукції та її просування на ринку. Спираючись на результати роботи, проведеної під час пробного маркетингу, керівництво підприємства приймає рішення про вибір стратегії і тактики інноваційної діяльності по відношенню до нового продукту з урахуванням можливого впливу як об'єктивних (зовнішніх), так і суб'єктивних (внутрішніх) маркетингових ризиків. Виконана систематизація маркетингових ризиків і визначення факторів, що їх спричиняють, дозволяють проводити їх аналіз, оцінку та розробляти заходи, спрямовані на запобігання, зменшення чи компенсацію можливих негативних наслідків.

Для оцінки впливу зовнішніх маркетингових ризиків можна використовувати, наприклад, методика російської агенції «Юніверс». Ця методика ґрунтується на визначенні вагових оціночних показників для складових видів ризику за наступними групами: а) соціально-політичний ризик; б) внутрішньоекономічний ризик; в) зовнішньоекономічний ризик. За результатами аналізу для прийняття рішення застосовують наступну шкалу: мінімальний ризик; підвищений ризик; критичний ризик та неприпустимий ризик.

Оцінку впливу внутрішніх маркетингових ризиків на інноваційну діяльність здійснюють за наступної методики: 1) визначають набір оціночних критеріїв та проводять їх ранжування; 2) будують таблицю оцінки надійності кожного критерію та визначають відносну оцінку кожного критерію; 3) виконують комплексну критеріальну оцінку надійності інноваційного проекту; 4) визначають інтегральну оцінку надійності і ризику як середньозважену.

Залежно від шкали надійності у межах від 0,00 до 1,00 встановлюють вид ризику як недопустимий, критичний, підвищений, мінімальний. Якщо надійність дорівнює 1,00, ризик буде відсутнім.

Для оцінки суб'єктивних маркетингових ризиків методика включає інші пункти, а саме: роблять оцінку кожного елементу ризику за послідовністю: сутність ризику – можливі наслідки – фактори ризику; розраховують рівень ризику для визначення можливості реалізації несприятливої події; оцінюють вплив конкретних факторів ризику через коефіцієнти впевненості за методом Байєса для уточнення інтегральної оцінки; отримують кінцеву оцінку ступеня ризику та приймають рішення про результат оцінки. Для цього використовується наступна шкала оцінок:  $P < -0,8$  – майже напевне негативний результат;  $-0,6 > P > -0,8$  – значні шанси отримання негативного результату;  $-0,3 > P > -0,6$  – незначні шанси отримання негативного результату;  $-0,3 < P < 0,3$  – ситуація невизначеності;  $0,3 < P < 0,6$  – незначні шанси отримання позитивного результату;  $0,6 < P <$



0,8 - значні шанси отримання позитивного результату;  $P > 0,8$  – майже напевне позитивний результат. Нарешті роблять вартісну оцінку ризику, розраховуючи її як добуток можливих втрат на інтегральний коефіцієнт упевненості, чи інтегральну ймовірність. [7, с. 186].

Якщо проводити оцінку ризику розробки стратегії маркетингу щодо просування нового товару на ринок, то модель ризику може виглядати наступним чином:

Сутність ризику – неадекватна маркетингова стратегія виходу на ринок.

Можливі наслідки – перевищення наміченого бюджету маркетингових заходів.

Фактори ризику – похибка у сегментуванні ринку, похибка у оцінці конкурентів, похибка у позиціюванні товару.

Після проведених розрахунків за моделлю Байєса отримано наступні результати: сутність ризику – 0,300; фактор сегментування ринку – 0,090; фактор оцінки конкурентів – 0,210; фактор позиціювання – 0,240. Інтегральна оцінка імовірності невдачі – 0,254 або 25,4%.

Очікуване значення втрат від цього виду ризику розраховують за простим рівнянням регресії, яке буде мати наступний вигляд:

$$X = 0,254 \times Y,$$

де  $Y$  – максимальна оцінка розміру можливих втрат.

## ВИСНОВКИ

1. Інноваційний маркетинг є основним інструментом інноваційної політики підприємства, який призначений для вибору пріоритетних напрямків використання науково-дослідних і конструкторських робіт. Кінцевий результат інноваційного маркетингу – це новий, оновлений або удосконалений продукт. Для його успішного виведення на ринок та запобігання можливих ризиків, у тому числі маркетингових, підприємство має планувати інноваційну діяльність з врахуванням наступних управлінських функцій:

- розробка стратегічних програм оновлення номенклатури виробів;
- забезпечення чіткого виконання оперативних, річних і перспективних планів створення та виробництва нового товару;
- формування довготермінових комплексів ключових факторів конкурентних переваг нового продукту;
- координування системи управління ресурсами для створення конкурентоспроможної продукції.

2. Інновації і інноваційна діяльність є основою змін у функціонуванні підприємства та його розвитку, а наведена вище класифікація маркетингових ризиків надає йому наступні можливості:

- систематизувати та оцінювати всі можливі види ризиків інновації;
- визначати фактори ризику та проводити їх багатофакторний аналіз щодо впливу кожного фактору на процес управління маркетинговими ризиками;



- розробляти заходи, спрямовані на запобігання, зменшення чи компенсацію всіх можливих видів ризиків інновації.

3. Модель ризику включає основні складові: сутність ризику; можливі наслідки; фактори ризику.

4. Фактори ризику, розраховані за формулою Байєса, є основою для визначення та оцінки рівня можливих втрат від впровадження інновації.

5. Інтегральна оцінка всіх видів ризиків дозволяє визначити їх вплив на новий товар від недопустимого до мінімального та від напевне негативного до напевне позитивного.

### SUMMARY

*The modern consisting of the theoretical and practical use of methods of determination and estimation of marketings risks is analysed of innovative activity of enterprises. The basic types of risks are selected, including marketings which must be taken into account during the leadthrough of innovative activity. The model of calculation of the possible expected losses is offered from the certain types of marketings risks with the use of formula of Bayesa for the estimation of the accepted factors of risk.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шегда А. В., Голованенко М. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб./А. В.Шегда, М. В. Голованенко; за ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
2. Старостина А.А., Кравченко В.А. Риск – менеджмент в маркетинге./Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – Вип.6(13)/ Голов. ред. О. П. Степанов. – К.: КНЕУ,2002. – С. 205-211.
3. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
4. Вітлінський В.В. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я.С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
5. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 208 с.
6. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: Навчальний посібник. 2-е вид., доп. Перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
7. Naresh K. Malhotra. Marketing research. An applied orientation. – Prentice Hall, 1999.
8. Working Draft for ISO Guide Risk management Terminology. – IOS/TMB WGMT.

УДК 330.101.54:316.476

*Бочарова Ю. Г.,  
аспірант ДонНУЕТ*

### МАКРОРІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ПРОБЛЕМИ КОРЕКТНОГО АНАЛІЗУ

*У статті систематизовано існуючі на сучасному етапі розвитку теорії конкурентоспроможності підходи до розуміння та вивчення даної категорії на макрорівні, визначено найбільш розповсюджені методологічні помилки, що виникають у ході її дослідження та аналізу, представлено авторський підхід до вирішення*



*проблеми некоректного аналізу конкурентоспроможності на макрорівні.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність, фактор конкурентоспроможності, показник конкурентоспроможності, конкурентна перевага, конкурентоспроможність країни, конкурентоспроможність національної економіки.*

## **ВСТУП**

Глобалізація як об'єктивний процес, що має місце на сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних зв'язків, за своєю сутністю нелінійне та дуже суперечливе явище, яке не тільки не вирішує проблем асиметричності світового розвитку, а й поглиблює їх.

Враховуючи все зазначене вище, а також той факт, що питання про основні детермінанти та критерії оцінки рівня соціально-економічного розвитку країн завжди було актуальним в економічній науці (найбільш вагомий внесок у розвиток даного напрямку досліджень зробили такі вчені, як: М. Портер [1], С. Хант, А. Харт, Дж. Сакс [2], Е. Варнер, П. Кругман, С. Коен [3], Дж. Фагерберг, С. Гареллі [4], Дж. Даннінг, С. Мочерний, Р. Фатхутдинов, О. Білорус, В. Андріанов, Н. Педченко, Л. Антонюк, А. Пилипенко, Б. Губський та ін.), сьогодні одним із пріоритетних напрямків досліджень як українських, так і зарубіжних вчених стає аналіз основних факторів та умов підвищення рівня конкурентоспроможності країн та національних економік на світовій арені.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Не дивлячись на значний інтерес наукової спільноти до проблеми конкурентоспроможності на макрорівні, на сьогоднішній день дослідження у даній області носять фрагментарний та дискусійний характер і не дають систематизованого уявлення про сутність даного феномену. Так, на сучасному етапі розвитку теорії конкурентоспроможності в науковій літературі досліджуються переважно такі аспекти даної проблеми: сутність поняття конкурентоспроможності на макрорівні, фактори та показники конкурентоспроможності, окремі елементи системи управління конкурентоспроможністю та ін. При цьому слід зазначити, що представники сучасної економічної школи не можуть досягти консенсусу щодо розуміння жодного з зазначених вище положень.

Приймаючи до уваги все зазначене вище, мета даного дослідження зводиться до систематизації існуючих на сучасному етапі розвитку теорії конкурентоспроможності підходів щодо розуміння та вивчення даної категорії на макрорівні, визначення найбільш розповсюджених методологічних помилок, що виникають у ході її





дослідження, та спроби їх розв'язання.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Аналіз наукової літератури ([1-11], [15-23]), присвяченої вирішенню проблем конкурентоспроможності, дозволив встановити такі дискусійні моменти, проблеми та найбільш розповсюджені методологічні помилки, що мають місце при дослідженні та оцінці конкурентоспроможності на макрорівні:

**1.** Не визначено об'єкт аналізу. Сьогодні об'єктом дослідження конкурентоспроможності на макрорівні виступає і країна, і національна економіка. Внаслідок цього, на сучасному етапі розвитку теорії конкурентоспроможності об'єктивно існує два підходи до розуміння сутності даної категорії на зазначеному рівні аналізу:

– *в межах першого підходу* – автори (Сакс Дж., Харт А., Губський Б. В., Козловська О. В., Хамініч С. Ю., Гончарук Т. І., Жаліло Я. А., Савчук С. І., Шнипко О. С. та ін.), не розмежовують поняття «конкурентоспроможність національної економіки», «конкурентоспроможність країни», у результаті чого виникає досить парадоксальна ситуація, коли ці поняття та об'єкти ототожнюються.

Так, Всесвітній економічний форум у звіті про глобальну конкурентоспроможність подає наступне визначення поняття конкурентоспроможність – це «...сукупність інститутів, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни...» [4, с. 3]. В той же час фахівці Міжнародного інституту розвитку менеджменту розуміють конкурентоспроможність (на макрорівні) як «...факти та політики, які формують спроможність країни створювати та підтримувати середовище, яке створює можливість для більш ефективної діяльності підприємств та забезпечує більш високий рівень добробуту її громадян...» [5]. В свою ж чергу, фахівці Ради конкурентоспроможності України під конкурентоспроможністю (на макрорівні) розуміють «...обумовлене економічними, соціальними, політичними чинниками стійке становище країни, регіону або товаровиробника на внутрішньому й зовнішньому ринках...» [6, с. 112-113]. Шнипко О. С. у роботі [7] визначає конкурентоспроможність національної економіки як «...сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення» [7, с. 113]. Дж. Сакс, А. Харт та С. Коен під конкурентоспроможністю економіки розуміють здатність економічних інститутів і політики країни забезпечувати стає економічне зростання та розвиток [2, 3] та ін.

При цьому в межах даного підходу досить часто поняття «конкурентоспроможність»:



-ототожнюється з фактичним положенням країни або національної економіки у глобальній економічній системі, в той час як конкурентоспроможність (в залежно від об'єкту аналізу) – це порівняльна характеристика, яка відображає як поточний стан, так і можливості певної країни або національної економіки, підтримувати чи корегувати свої позиції на світовій арені відносно інших країн;

-розуміється: досить вузько, тобто зводиться до лише однієї або декількох конкурентних переваг, які на думку автора, є ключовими (у результаті такого аналізу не враховується мультиплікаційний вплив інших конкурентних переваг, синергетичний ефект від поєднання конкурентних переваг та недоліків); не як порівняльна характеристика результатів функціонування країни або національної економіки, а як їх ознака;

-розглядається: як статичне явище (не враховується її динамічний характер – фактично, досягнутий рівень конкурентоспроможності екстраполюється на майбутній період); як зумовлене економічними, соціальними та іншими факторами становище країни або національної економіки ([2, 4, 5, 6, 7-11, 15-23]); через категорію «конкуренція», без урахування того, що на сучасному етапі розвитку економічної науки розуміння сутності терміну «конкуренція» в межах поведінкового підходу, значно розширилося (конкуренція вже розуміється не тільки як боротьба або суперництво, а й як співробітництво, співпраця ([8, 9]).

– в межах другого підходу – дослідники (Шутаєва Є. А., Качка А. М. [10], Гончаревич Л. Г., Тимофієва С. Б., Антонюк Л., Кульпінська Л., Динкін А. А, Куренков Ю. В. та ін.) наголошують на необхідності специфічного розуміння конкурентоспроможності на макрорівні, в залежності від того, що виступає об'єктом аналізу. Однак, при цьому не мають узгодженої позиції щодо розуміння сутності зазначених вище понять, унаслідок цього виникає ще більш парадоксальна, ніж в межах першого підходу, ситуація: коли автори усвідомлюють, що «конкурентоспроможність національної економіки» та «конкурентоспроможність країни» – це поняття не тотожні, проте не можуть визначити єдиний критерій, що дозволив би розмежувати ці поняття і, як наслідок, підвищують рівень невизначеності, що виникає при тлумаченні зазначених вище понять.

Для вирішення даної проблеми було проведено аналіз підходів щодо розуміння сутності таких понять, як: «країна», «держава» та «національна економіка», в результаті якого було встановлено, що:

по-перше, поняття «країна» та «держава» сьогодні розуміються як синоніми;

по-друге, поняття «держава» найчастіше розуміється як основний інститут управління системою суспільства, що функціонує в межах певної історично відокремленої території (суверенної території), володіє загальнонаціональною владою, виступає офіційним



представником його інтересів та здійснює охорону його економічної та соціальної структури (сформульовано автором на підставі аналізу джерел [11-14]);

по-третє, поняття «національна економіка» найчастіше розуміється як сукупність виробничих відносин, що склалися в межах певної держави і відповідають ступеню розвитку продуктивних сил суспільства, що історично оформилося в межах певної території (сформульовано автором на підставі аналізу джерел [11-14]).

Беручи до уваги все зазначене вище, можна зробити висновок, що:

– під конкурентоспроможністю країни доцільно розуміти реальну та потенційну порівняльну здатність держави виконувати свої функції як основного інституту управління суспільством (підтримувати свою цілісність та суверенітет, виступати представником його інтересів, сприяти розвитку економічної, соціальної структури та цінностей та ін.) в умовах трансформації геополітичного та гео економічного простору, що знаходить своє відображення в рівні привабливості країни для індивідуума;

– під конкурентоспроможністю національної економіки доцільно розуміти реальну та потенційну порівняльну здатність: 1) держави створити ефективні умови для розвитку національного господарства, його активного включення в систему міжнародних економічних зв'язків в умовах трансформації світової економічної системи; 2) національних товаровиробників виробляти та реалізовувати товари та послуги на внутрішніх та зовнішніх ринках.

**2.** Не існує узгодженого та повного переліку факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності і, як наслідок, детермінують його. Однак, як зазначають більшість представників наукової спільноти, найбільш повні на сьогоднішній день системи факторів конкурентоспроможності сформовані двома міжнародними інститутами: Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту.

Так, система факторів конкурентоспроможності, розроблена ВЕФ включає 12 блоків факторів: 1) якість інституційного середовища (суспільні інститути, етика і корупція, ефективність уряду, корпоративна етика та ін.); 2) якість та рівень розвитку інфраструктури (загальна якість інфраструктури, якість телефонного зв'язку, якість постачання електроенергії, якість морської інфраструктури та ін.); 3) макроекономічна стабільність (бюджетна збалансованість, рівень державного боргу, рівень інфляції, відсоткова ставка, реальний ефективний обмінний курс); 4) рівень охорони здоров'я та освіти (здоров'я, дитяча смертність, тривалість життя, поширення туберкульозу, малярії, ВІЛ, рівень шкільної освіти); 5) вища освіта та професійна підготовка (рівень вищої освіти, якість освіти, якість перепідготовки кадрів та ін.); 6) ефективність товарного ринку (рівень



відкритості економіки, характер конкуренції на рику, розмір ринків країни, ринок праці, гнучкість, ефективність та ін.); 7) ефективність ринку робочої сили; 8) ефективність фінансового ринку; 9) технологічну підтримку бізнес-процесів (якість технологічної підтримки бізнес-процесів, закони інформаційних технологій, розробка і передача технологій та ін.); 10) підготовленість бізнесу (заходи підтримки промислового виробництва, кількість національних постачальників, якість послуг, різноманітність операцій компаній та їх стратегій та ін.); 11) розмір ринку; 12) інновації (витрати компаній на наукові розробки, співробітництво університетів та промисловості в науково-технічній сфері, патенти та ін.) [4, с. 3-6].

В той же час, Міжнародний інститут розвитку менеджменту рекомендує проводити оцінку конкурентоспроможності з урахуванням наступних «факторів»: 1) макроекономічні фактори (національна економіка: ВВП, темпи зростання ВВП; міжнародні інвестиційні позиції країни; розвиток торговельних зв'язків (міжнародна торгівля); зайнятість населення; ціни); 2) ефективність діяльності уряду (суспільні фінансові відносини, фіскальна політика, інституційні обмеження, регуляторна та дозвільна система та ін.); 3) стан інфраструктури (основна інфраструктура; інфраструктура, що впливає на технологію виробництва та наукові дослідження; здоров'я та навколишнє середовище; освіта); 4) ефективність бізнесу (продуктивність, ідеальність ринку, фінансові відносини, співвідносність та еквівалентність) [5].

Проведений детальний аналіз систем факторів, розроблених зазначеними вище міжнародними інститутами, дає підстави стверджувати, що за їх допомогою неможливо врахувати динамічний аспект конкурентоспроможності. Тому навіть системи факторів, розроблені ВЕФ та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту, потребують моніторингу та доповнення, не можуть претендувати на назву «повний перелік факторів».

Для вирішення зазначеної проблеми необхідно при побудові системи факторів конкурентоспроможності виходити з того, що: дана система має ієрархічну структуру (взаємообумовленість факторів: фактори наступного рівня визначаються та виникають під впливом дії факторів попереднього рівня); при цьому фактори конкурентоспроможності узагальнено можна розділити на такі групи: 1) постійно діючі та «стихийні»; 2) зовнішні та внутрішні.

**3.** Більшість авторів змішують поняття: «фактор конкурентоспроможності» з поняттям «показник конкурентоспроможності» або з поняттям «конкурентна перевага».

Для коректної оцінки конкурентоспроможності країн та розуміння механізму її забезпечення необхідно розрізнити поняття



«фактор», «показник конкурентоспроможності» та «конкурентна перевага».

Так, слово «фактор» етимологічно походить з латинської мови (від лат. factor – той, що робить; винуватець) і розуміється як рушійна сила будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або окремі його риси [11, с. 1333]. Слово «показник» розуміється як «...якісна або кількісна характеристика певної властивості об'єкту або явища, що описується» [15, с. 125]. Слово «перевага» розуміється як «...вигода, вищість; привілей, виключне право на щось» [11, с. 878].

Беручи до уваги все зазначене вище:

– показник конкурентоспроможності – це динамічна інтегральна якісна та кількісна порівняльна характеристика об'єкту або явища, що описується, на основі якої можливо винести судження щодо його конкурентної позиції та конкурентного статусу;

– конкурентна перевага – властивість об'єкту (країни, національної економіки та ін.), яка забезпечує йому порівняно більш ефективне функціонування та кращий результат від взаємодії з іншими об'єктами. При цьому слід враховувати, що конкурентна перевага має динамічний характер (повинен враховуватися фактор часу);

– фактор конкурентоспроможності – причина, яка обумовлює зміни певних показників об'єкту аналізу (національна економіка, країна), що, в свою чергу, призводить до формування конкурентних переваг та недоліків і, як наслідок, визначає його рівень конкурентоспроможності.

**4.** Не існує єдиних поглядів щодо розуміння механізму забезпечення конкурентоспроможності на макрорівні.

Так, починаючи з М. Портера, в теорії конкурентоспроможності закріпилася думка, що конкурентоспроможність країни є функцією від конкурентоспроможності її економічних суб'єктів, що призвело до того, що деякі дослідники сьогодні ці поняття фактично ототожнюють (рівневий підхід). Однак, враховуючи той факт, що конкурентоспроможність на макрорівні є дуже складною та багатоаспектною категорією, що характеризується наступними особливостями: динамічність, відносність, адресність, ієрархічність, неадитивність, мультиплікативність, складність, вертикальна цілісність, лінійність, емергентність (визначено автором на підставі аналізу робіт [1-11, 15-23]) – рівневий підхід має бути замінений на більш прогресивний (наприклад, мультиплікативний або синергетичний).

## **ВИСНОВКИ**

Таким чином, беручи до уваги все зазначене вище, на сучасному етапі розвитку економічної теорії для проведення коректного дослідження та аналізу конкурентоспроможності на макрорівні



необхідно враховувати, що: більшість наукових робіт у зазначеній області носять фрагментарний характер; необхідно розмежовувати поняття «конкурентоспроможність національної економіки» та «конкурентоспроможність країни»; категорії «конкурентоспроможність» притаманні такі характеристики, як: динамічність, відносність, адресність, ієрархічність, неадитивність, мультиплікативність, складність, вертикальна цілісність, лінійність, емергентність та ін.; існуючі сьогодні системи факторів конкурентоспроможності не є досконалими; рівневий підхід до розуміння механізму забезпечення конкурентоспроможності на макрорівні не дозволяє зрозуміти всю складність та багатоаспектність категорії «конкурентоспроможність», тому має бути замінений на більш прогресивний.

### SUMMARY

*In the article the modern approaches to understanding and investigating of competitiveness at macro level are systematized, the most widespread errors which arise during investigation and analysis of this category are defined, the author's approach to the decision of a problem of the incorrect analysis of competitiveness at macro level is presented.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер, М. Международная конкуренция [Текст] : рук. разработчика: [пер. с англ.] / В.Д. Шетинин. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с. 2. Sachs, J. Globalization and Patterns of Economic development [Текст] / J. Sachs. – Weltwirtschaftliches, 2000. – 350 p. 3. Cohen, S. Manufacturing Matter. The Myth of the Post-industrial Economy [Текст] / S. Cohen, J. Zusman. - N.Y.: Basic Books, 1987. – 240 p. 4. Porter, M. World Economic Forum. Global Competitiveness Report, 2008-2009 [Текст] / М. Porter, К. Schwab. - Geneva, Switzerland, 2008. – p. 500. 5. Garelli, S. Competitiveness of nations: the fundamentals [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.responsiblecompetitiveness.org/site//article\\_files/Harvard International ReviewRC-September2008.pdf](http://www.responsiblecompetitiveness.org/site//article_files/Harvard%20International%20ReviewRC-September2008.pdf)>. 6. Рада конкурентоспроможності України інформує [Текст] // Наука та інновації. – 2006. – №2. – С. 113-121. 7. Шнипко О. С. Міжнародна конкурентоспроможність країни [Текст] / О.С. Шнипко // Економіка і прогнозування. – 2001. - № 1. – С.110-116. 8. Brandenburger, А.М. Competitiveness [Текст] / А.М. Brandenburger, В.М. Nelebuff. – L.: School Press, 2000. – 128 p. 9. Парк, Р. Теоретическая социология: Антропология [Текст] / Р. Парк; [пер. с англ. фр., нем., ит.]; сост. и общ. ред. С.П. Баньковской. – М.: Кн. Дом “Университет”, 2002. – Ч. 1. – С. 171-192. 10. Шутаева, Е.А. Международная конкурентоспособность и механизм ее реализации в условиях глобализации [Текст] / Е.А. Шутаева, А.М. Качка // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – Серия «Экономика». – Том 20(59). -2007. - № 2. – С. 130-134. 11. Большой экономический словарь [Текст] / под. ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с. 12. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. [Текст] / Г.С. Вечканов Г.Р. Вечканова – СПб., Издательство «Лань», 2002. – 880 с. 13. Ройзберг Б.А. Современный экономический словарь. [Текст] / Б. А. Ройзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.– 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с. 14. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста [Текст] / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір.; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с. 15. Савчук С. И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема



корректного использования показателей [Текст] / С. И. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - № 6 (36). – С. 124-131. 16. Reiljan, J. Key issues in defining and analyzing the competitiveness of a country. [Текст] / J. Reiljan, M. Hinrikus, A. Ivanov. - Tartu University Press, 2000. - № 1. – 59 p. 17. Адамик В., Галтна В. Конкуренція і конкурентоспроможність у механізмі сучасного економічного розвитку [Текст] / В. Адамик, В. Галтна // Вісник ТНЕУ. – 2007. -№3. – С. 7-16. 18. Гончарук, Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості [Текст] / Т.І. Гончарук // Актуальні проблеми економіки.– 2004. - №2(32).– С. 130-144. 19. Губський Б.В. Інвестиційні процеси у глобальному середовищі. [Текст] / Б.В. Губський – К.: Наукова думка, 1998. – 386 с. 20. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Текст] / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с. 21. Козловская, О.В. Конкурентоспособность как системообразующее свойство региона [Текст] / О. В. Козловская, Е. Н. Акерман // Вестник Томского государственного университета. - № 1(2). – 2008. – С. 41-46. 22. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. - М.: Маркетинг, 2002. – 892 с. 23. Хамініч С. Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми [Текст] / С. Ю. Хамініч // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №4(70). –С. 20-27.

**УДК 005.3.001.76**

**Островська М. С.,**  
*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## **АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР**

*У статті розглядаються теоретичні аспекти створення та функціонування холдингових структур. Висвітлюються особливості інтеграції підприємств у групи, надається порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур. Розглянуто поняття цілей та структури холдингової компанії, переваги та недоліки холдингової структури. Представлена класифікація холдингів за такими ознаками, як: спосіб установалення контролю головної компанії над дочірніми підприємствами; види робіт і функції, які виконує головна компанія; ступінь взаємного впливу; виробничий взаємозв'язок підприємства й організацій, що входять у холдинг.*

**Ключові слова:** холдинг, фінансово-промислова група, асоціація, структура холдингу, головне підприємство, дочірнє підприємство.

### **ВСТУП**

Інтеграція підприємств і створення сучасних структур корпоративного типу – холдингових компаній, промислово-фінансових та інших груп є однією із сучасних тенденцій розвитку української економіки [3]. Об'єктивні інтеграційні процеси є характерними і для вітчизняної економіки. Створюються різні підприємницькі об'єднання, засновані як на засадах економічної субординації і контролю, так і на



основі добровільної кооперації. Сформоване законодавче та нормативно-правове підґрунтя таких інтеграційних процесів: Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні», Положення про порядок створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації та ряд інших нормативних актів з урегулювання різноманітних аспектів створення холдингів [2].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

В умовах національної економіки важливими є питання підвищення економічної ефективності промислового виробництва, налагодження нових ділових стосунків та збереження існуючих виробничих зв'язків, посилення ролі промислових підприємств у вітчизняній економіці та виходу на якісно нові рівні функціонування відповідно до сучасних вимог ринку. Одним із способів досягнення виконання цих завдань, згідно світової практики, є створення об'єднань підприємств у формі холдингових структур, що передбачає викуп підприємством контрольного пакету акцій іншого підприємства. Проте, чисельні проблеми, що виникають при реалізації цього процесу, і надалі залишаються важливими для більшості підприємств холдингового типу та обумовлюють актуальність досліджень у даному напрямі.

На сьогодні в Україні можна відзначити різноманітність механізмів інтеграції підприємств у групи, а саме [4]:

- 1) на основі участі або взаємної участі в капіталі (холдингові компанії, промислово-фінансові групи);
- 2) на основі концентрації контролю ресурсами і послугами – за допомогою кредитів, страхових і лізингових послуг;
- 3) на основі різних управлінських схем: довірчого управління акціями; передавання функцій виконавчих органів (договір про управління) тощо.

Порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур надана в табл.1.

Функціонування корпоративних структур передбачає розробку нових підходів до питань їх менеджменту, фінансів, маркетингу, враховуючи специфіку вітчизняного ринку, який знаходиться на стадії формування і характеризується нестабільністю.

*Мета статті.* Уточнення сутності основних категорій і понять щодо формування та діяльності холдингових структур, систематизація за класифікаційними ознаками видів холдингових структур та процесів їх створення.





Таблиця 1

Порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур [5]

Форма інтеграції: холдингова компанія				
Ціль об'єднання	Механізм об'єднання			Основні конкурентні переваги
	фінансовий	правовий	організаційний	
1	2	3	4	5
Здійснення функцій керування, керівництва й контролю за діяльністю підприємств і організацій, що входять у його склад	Формальна фінансова незалежність від керівництва холдингу	Формальна юридична незалежність. Контроль за керуванням і виробництвом через механізм контрольного пакета акцій	Акціонерне товариство, сукупність материнської й дочірньої компаній	Можливість контролю капіталів і активів, що істотно перевищують капітал і активи материнської компанії. Більше вільний доступ на ринки капіталів. Економічний розподіл ресурсів, ефективність керування, переваги ефекту синергії, адаптивність.
Форма інтеграції: фінансово-промислова група				
Можливість здійснення інвестицій-них і інших проектів і програм	Втрата фінансової самостійності	Юридична самостійність	В основі об'єднання - договір. Координація діяльності ФПГ через холдингову компанію або банк	Концентрація, централізація й інтеграція активів фінансових, промислових і комерційних структур. Стимулювання інвестицій у промисловій сфері. Перспективи розвитку інноваційної діяльності.
Форма інтеграції: асоціація				
Об'єднання з метою координації будь-якого напрямку діяльності, крім комерційного.	Фінансова самостійність	Юридична самостійність	Добровільне договірне об'єднання. Можливо одночасна участь у декількох об'єднаннях.	Вплив на ринок шляхом коопераційних зв'язків. Економія на маркетинговій і інформаційній діяльності. Перспективи диверсифікованості.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, розглянемо поняття холдингу, структуру та цілі його створення. Холдинг (від англ. to hold — держати) це компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших підприємств з метою здійснення по відношенню до них функцій контролю і управління. Головна тенденція в організаційній будові холдингової компанії – посилення автономності комерційної діяльності окремих підрозділів. Холдинги характеризуються високим рівнем організації акціонерного капіталу. Через них вдається налагодити функціональну взаємодію капіталів, що належать різним за профілем діяльності підприємствам, включаючи пряме їх злиття і втрату самостійності. У складі холдингу вирішуються народногосподарські проблеми, які не під силу одному окремо взятому підприємству: розробка і створення складних технічних проблем, освоєння високих технологій, отримання значних кредитів під певні програми, створення нових виробничих потужностей та ін. Переваги та недоліки холдингової структури надані в табл. 2 [6].

Таблиця 2

Переваги та недоліки холдингової структури

1. Організаційні	
Переваги	Недоліки
1	2
1.1. Ефект синергії. 1.2. Адаптивність. 1.3. Можливість стратегічного планування й керування діяльністю всіх членів групи. 1.4. Чіткий і прозорий поділ функцій обліку й керування. 1.5. Більша стабільність до впливу зовнішніх факторів. 1.6. Можливість підвищення конкурентоспроможності групи взаємозалежних підприємств.	1.1. Прагнення до монополії 1.2. Ефект синергії може не реалізуватися повною мірою. 1.3. Ризик втрати контролю управлінського апарата над холдинговою структурою. 1.4. Існує ризик превалювання короткострокових інтересів над довгостроковими.
2. Фінансові	
2.1. Висока фінансова стабільність. 2.2. Можливість контролю капіталів і активів, що істотно перевищують капітал і активи материнської компанії. 2.3. Більше вільний доступ на ринки капіталів. 2.4. Зниження фінансових ризиків. 2.5. Диверсифікованість портфеля активів. 2.6. Оптимізація оподаткування.	2.1. Підтримка нерентабельних підприємств за рахунок рентабельних. 2.2. Складність зовнішнього контролю за перерозподілом коштів.



3. Виробничі	
3.1. Використання переваг диверсифікації бізнесу. 3.2. Формування виробничо-збутових ланцюжків. 3.3. Концентрація виробництва продукції, що дозволяє одержати максимальну віддачу при мінімальних витратах. 3.4. Скорочення трансакційних витрат.	3.1. Монополізм.
4. Кадрові	
4.1. Загальна кадрова політика. 4.2. Можливість для навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації й ротації кадрів. 4.3. Створення ефективних стимулів професійного росту.	4.1. Дефіцит висококваліфікованих управлінських кадрів, здатних використати достоїнства холдингових компаній.
5. Інші	
5.1. Поліпшення рекламного іміджу компанії. 5.2. Можливість створення інвестиційної дочірньої компанії для проведення НІОКР. 5.3. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності.	5.1. При невдалому НІОКР у холдингу існує ймовірність значних матеріальних збитків.

Цілі створення холдингових компаній можуть бути різними. Основні з них наведені нижче (рис. 1) [1].

Перевага холдингових структур пояснюється зниженням ризиків інвестицій і взаємних поставок, економією трансакційних витрат, ростом можливостей фінансового і податкового маневрування та ін.

Структуру холдингу представлено на рис. 2 [1].

До складу холдингу входять:

- 1) головне підприємство, яке здійснює контроль і управління дочірніми підприємствами;
- 2) дочірні підприємства, контрольними пакетами котрих володіє головне підприємство;
- 3) асоційовані підприємства, вкладення в котрі не дозволяють головному підприємству повністю контролювати їх і визначати основні напрямки фінансово-господарської діяльності;
- 4) підприємства, вкладення в котрі не дають права участі в управлінні;
- 5) інші господарські суб'єкти.

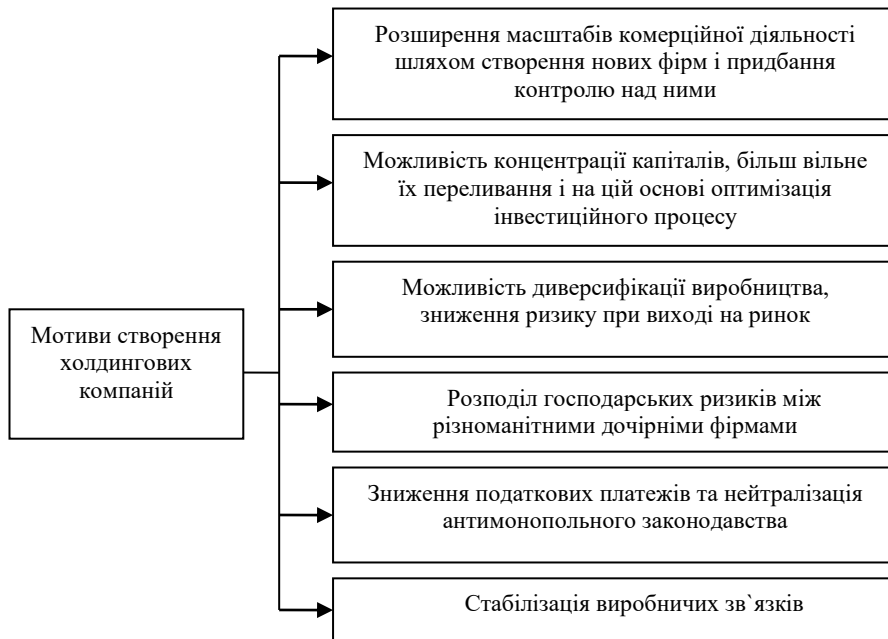


Рис. 1. Основні цілі створення холдингових компаній

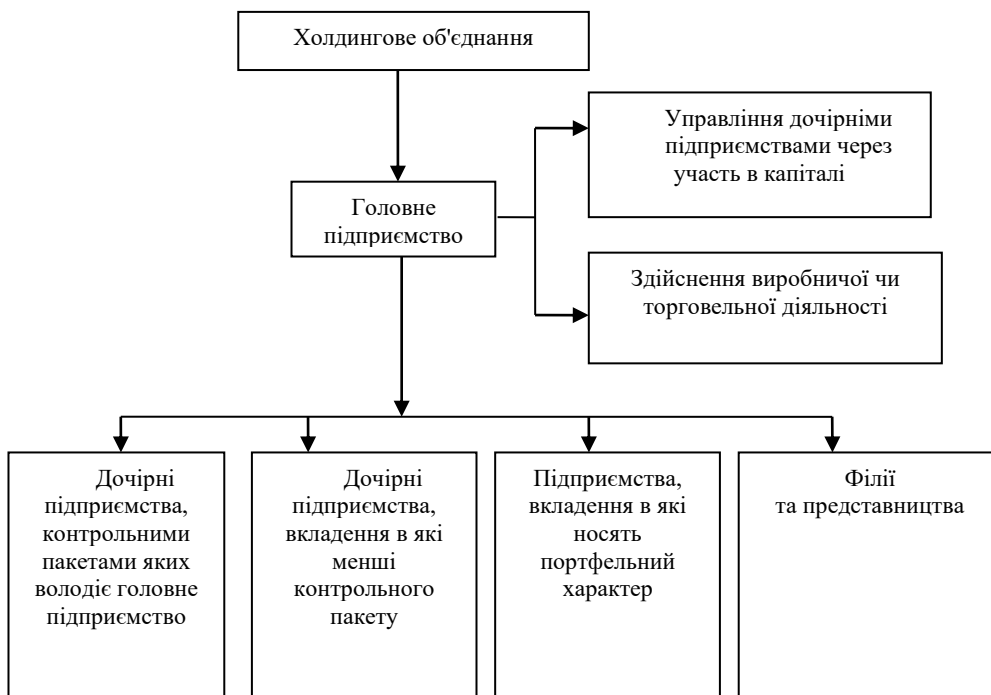


Рис. 2. Структура холдингового об'єднання

Залежно від специфіки діяльності й способів вирішення конкретних завдань організаційна побудова холдингів може бути



різною, що дозволяє виділити основні їхні види. Групування холдингових компаній провадиться за певними класифікаційними ознаками. Розглянемо основні види холдингів. Якщо за класифікаційну ознаку взяти спосіб установлення контролю головної компанії над дочірніми підприємствами, можна виділити два типи холдингів:

1) майновий, у якому головна компанія здійснює контроль переважної частки в капіталі дочірнього підприємства, володіючи контрольним пакетом акцій;

2) договірний, у якому в головній компанії немає контрольного пакета акцій дочірнього підприємства, а контроль здійснюється на підставі укладеного між ними договору.

Залежно від того, які види робіт і функції виконує головна компанія, розрізняють два види холдингів:

1) чистий, у якому головна компанія володіє контрольними пакетами акцій дочірніх підприємств, сама не веде ніякої виробничої діяльності, а виконує тільки контрольно-управлінські функції;

2) змішаний, у якому головна компанія є виробничою одиницею, веде господарську діяльність, виробляє продукцію, надає послуги, але при цьому виконує й управлінські функції стосовно дочірніх підприємств [5].

Розглядаючи підприємства й організації, що входять у холдинг, з погляду їхнього виробничого взаємозв'язку, можна виділити два види холдингів:

1) інтегрований, у якому підприємства зв'язані технологічним ланцюжком (рис. 3). Даний тип холдингів одержав широке поширення в нафтогазовому комплексі, де під керівництвом головної компанії об'єднані підприємства по видобутку, транспортуванню, переробці й збуту продукції;

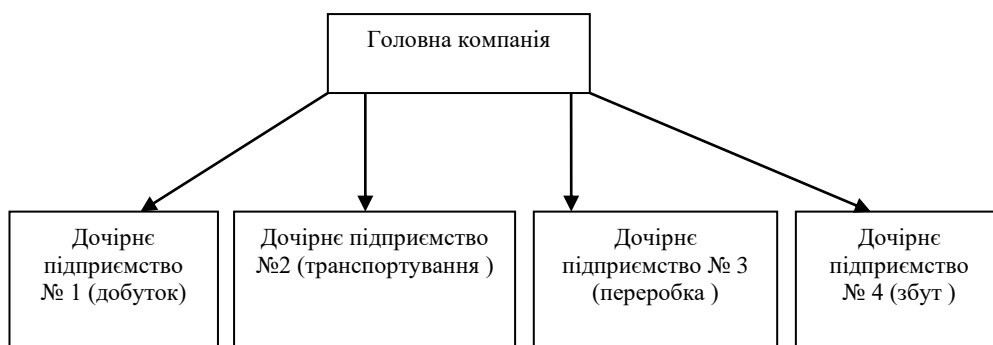


Рис. 3. Структура інтегрованої холдингової компанії

2) конгломератний, котрий поєднує різнорідні підприємства, не зв'язані технологічним процесом. Кожне з дочірніх підприємств веде свій бізнес, ні в якій мері не залежний від інших дочірніх фірм. У



даний холдинг можуть входити й виробничі компанії, і підприємства громадського харчування, і рекламні агентства (рис. 4).



Рис.4. Структура холдингу конгломератного типу

Залежно від ступеня взаємного впливу розрізняють також два види холдингів [4]:

1) класичний, у якому головна компанія здійснює контроль над дочірніми фірмами в чинність свого переважної участі в статутному капіталі (див. рис. 1 і 2). Дочірні підприємства, як правило, не володіють акціями головної компанії, хоча абсолютно виключити таку можливість не можна. У ряді випадків вони мають дрібні пакети акцій материнської компанії;

2) перехресний, при якому підприємства володіють контрольними пакетами акцій один одного (рис. 5). Таким чином, відбувається зрощування фінансового й промислового капіталу, що, з одного боку, полегшує підприємству доступ до фінансових ресурсів, наявним у банку, а з іншого боку, дає банкам можливість повністю контролювати діяльність дочірніх підприємств, надаючи їм кредити.

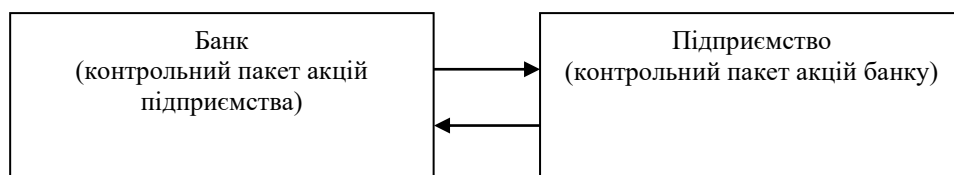


Рис.5. Структура перехресного холдингу.

## ВИСНОВКИ

Отже, організаційно-правова форма холдингів широко використовується в сучасній економіці як така, що опосередковує існування відносин контролю та підпорядкування між великими, у тому числі транснаціональними, корпораціями й юридично самостійними, але фінансово залежними від них, дочірніми компаніями. Холдингові компанії набувають усе більшого поширення як форма концентрації приватного капіталу, яка забезпечує оптимальне й ефективне його використання.

На сьогоднішній день процес формування холдингів ще не закінчений. З одного боку, великі компанії, маючи більші фінансові



ресурси, для розширення бізнесу й диверсифікованості діяльності будуть здобувати контрольні пакети акцій найбільш привабливих підприємств і включати їх у свою структуру. З іншого боку, у перспективних галузях з'являються нові молоді компанії, які почнуть формувати нові холдинги. Тому можна із упевненістю говорити про те, що в найближчі роки Україну очікують бурхливі злиття, поглинання й формування нових видів і типів холдингів.

#### SUMMARY

*In statti rozglyadayutsya teoretichni aspects stvorennya that funktsionuvannya holding structures. Visvityuyutsya osoblivosti integratsii pidpriemstv a group, nadaetsya porivnyalna characteristic organizatsiynih integrovanih forms of corporate structures. Rozglyanuto ponyattya tsiley a structure holdingovoї kompanii, perevagi that nedoliki holdingovoї structure. Presented klasifikatsiya holdingiv for such acquaint yak: sposib establish control over golovnoї kompanii dochirnimi pidpriemstvami; apparently robit i funktsii, yaki vikonue Golovna kompaniya; stupin vzaemного vplivu; virobnichy vzaemozv'yazok pidpriemstva th organizatsiy, scho included in the holding.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабенко Г. А. Створення ПФГ – один з напрямів структурної трансформації промислового комплексу // Економіст. – 2000. - № 9. – с.17 -21.
2. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній за законодавством України: Автореф. дис. канд. юрид. наук. – К., 2007. – 18 с.
3. Нагай І. Холдинги: создание и управление // Юридичний радник. – 2005. - № 1. – С. 42-45.
4. Платонов С. В. Холдингові компанії у ринковій економіці. – К.: ВІРА-Р, Альтерпрес, 2002. – 205 с.
5. Тупота М. О. Холдингова компанія як одна з найефективніших форм функціонування бізнесу // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2008. - № 19. – С. 28-32.
6. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА-Р, Альтерпрес, 2004. – 429 с.

УДК 663.2:658.8(477)

*Дьячук І. В., старший викладач,*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

#### ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПРИ ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті розглянуті засоби просування продукції виноградарсько-виноробного підкомплексу в місцях продажу товару, проаналізовано ефективність використання тих чи інших засобів візуального мерчандайзингу.*

*Ключові слова: маркетингові комунікації, мерчандайзинг.*



## ВСТУП

Дослідження роздрібних торговельних мереж, які спеціалізуються на продажу вина, дозволило визначити основні тенденції розвитку торгівлі як галузі господарського комплексу України: укрупнення та розширення існуючої торгової мережі, поява нових типів торговельних підприємств; активна діяльність на вітчизняному ринку іноземних виробників вина, які самостійно визначають стратегію діяльності, формують товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику, здійснюють пошук новітніх форм і методів роботи на ринку. В Україні діють підприємства різних форматів (гіпермаркети, супермаркети тощо), розвиваються спеціалізовані мережі з продажу вина.

На даному етапі розвитку українського винного ринку створено значну кількість локальних та регіональних роздрібних мереж. Всього на даний момент нараховується близько 16 українських мережевих операторів, які здійснюють продаж вина.

Основним загальним недоліком сьогоденної ситуації є відсутність практичного застосування новітніх комунікаційних технологій у практиці як виноробних, так і їх торговельних підприємств, а також невизначеність моделей прийняття управлінських рішень в галузі комунікацій.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За результатами проведених досліджень типи підприємств роздрібною торгівлі представлені наступним чином: магазини та секції в магазинах; кіоски та павільйони; власна торговельна мережа. Передбачено, що стан інтегрованих маркетингових комунікацій в місцях продажу має різнитись.

Особливий інтерес для обговорення стану розглянутих питань виникає при внутрішньогруповому дослідженні підприємств різних типів, а саме частки підприємств, які мають аналогічні значення досліджуваних показників у відсотках до загальної чисельності підприємств даного типу. Поведінка споживачів у місцях продажу товарів визначається способами організації торговельного простору, наприклад, викладкою товарів у торговельному залі, інструментами просування, які використовуються, тощо.

В табл. 1 наведені результати стану товарної викладки на підприємствах роздрібною торгівлі. Чисельність підприємств за даним показником становить 99,89% від загальної кількості всіх досліджуваних підприємств.

Таблиця 1

Характеристика форм викладки товарів на підприємствах роздрібною торгівлі

Форми викладки	Разом, %	В тому числі за форматами підприємств, %		
		магазини та секції	кіоски та павільйони	власна торговельна мережа
Вертикальна	6,29	6,40	6,92	5,33
Горизонтальна	40,27	54,57	38,36	21,78
Неупорядкована	53,43	39,02	54,72	72,89
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00





Як видно з таблиці 1, більшість підприємств не приділяє уваги способам ефективної викладки товарів. Відмічено, що у 53,4% досліджуваних підприємств товари викладені не упорядковано. Формують товарну викладку у горизонтальні блоки тільки 40,3%, а у вертикальні – всього 6,3% підприємств. Внутрішньогруповий аналіз показника свідчить, що формування товарної викладки горизонтальними блоками здебільшого використовують магазини та секції (54,6%), менше – кіоски та павільйони (38,4%), а також власна торговельна мережа (21,8%). Не дивлячись на різницю в типах, підприємства мало використовують вертикальну форму викладки (від 5,3% до 6,9%).

У проведеному дослідженні здійснювалось спостереження за використанням інструментів у зовнішній, вхідній зоні торговельного залу: проходах, місцях викладки товарів та прикасовій зоні. Результати дослідження приведені в табл. 2.

Таблиця 2

## Використання інструментів мерчандайзингу при просуванні вина

Найменування інструменту просування	Частка підприємств, які використовують інструменти просування, %			
	Разом	магазини та секції	кіоски та павільйони	власна торговельна мережа
1	2	3	4	5
Інструменти просування зовнішнього оформлення				
Оформлення фасаду	16,9	23,8	10,3	15,6
Оформлення вітрин	17,2	19,0	15,1	20,6
Вивіски	42,5	61,7	22,8	38,6
Продовження табл.2				
Панель-кронштейни	3,8	4,0	4,0	0,0
Стелеві установки	5,9	7,3	5,2	0,0
Торцові брендмауери	3,2	5,7	1,2	0,0
Трогуарна графіка	0,4	0,8	0,0	0,0
Штендери	1,7	2,9	0,8	0,0
Інструменти просування вхідної зони				
Відчинено/зачинено	18,6	22,6	13,5	25,0
Стікери з режимом роботи	16,6	24,6	8,3	20,6
Від себе/на себе	19,8	30,0	9,8	15,6
Рекламні стікери	27,7	33,0	20,2	41,3
Інструменти просування в проходах торговельного залу				
Напільная графіка	0,6	0,8	0,0	0,0
Воблери	22,4	37,0	6,3	32,4
Стікери	44,9	56,0	30,3	59,0
Вимпели	13,0	21,7	2,4	25,0
Світлові короби	6,2	9,5	3,6	0,0
Перетяжки	13,7	20,5	4,0	32,5
Мобайли	16,0	27,5	2,8	27,0
Джумби	9,7	18,5	1,2	6,9
Диспенсери	1,3	2,8	0,0	0,0
Інструменти просування в місцях викладки				
Світлові короби	4,7	3,6	6,0	3,6
Панно	3,6	6,1	1,2	3,7
Постери	48,0	65,7	28,2	54,7



1	2	3	4	5
Воблери	22,7	36,9	5,9	35,7
Прапори	26,6	40,6	6,3	54,9
Стікери	49,5	56,8	31,0	78,0
Дисплеї	7,4	13,3	1,2	10,7
Подіуми	1,5	3,2	0,0	0,0
Шелфтокери	20,8	32,2	10,4	12,9
Шелфорганайзери	27,3	32,8	21,6	29,7
Цінники з логотипом	32,8	34,2	30,6	40,0
Інструменти просування прикасової зони				
Диспенсери	1,5	1,2	0,0	15,6
Воблери	14,7	27,5	1,2	18,2
Стікери	34,9	47,3	19,8	45,8
Лотки для дрібниць	57,6	73,9	40,2	54,0
Світлові короби «Каса»	6,6	13,2	0,4	3,6

Значна частина підприємств (29,9% від загальної чисельності) використовують інструменти для оформлення вхідної зони. Внутрішньогруповий склад учасників, які використовують інструменти у вхідній зоні, представлений в основному магазинами та секціями (59,2%), менше – кіосками та павільйонами (27,9%). Істотно меншу частину становить власна торговельна мережа (12,9%). Кількісна характеристика інструментів вхідної зони свідчить про те, що на підприємствах середня величина цього показника становить  $3,82 \pm 0,28$  од. Разом з тим, біля 70% підприємств взагалі не використовують інструменти просування для оформлення вхідної зони. Внутрішньогруповий стан представлений здебільшого магазинами та секціями (73,9%) і кіосками та павільйонами (26,1%).

Кількісна характеристика інструментів просування зони викладки товарів свідчить про те, що на підприємствах середня величина значення цього показника становить  $8,89 \pm 2,46$  од., що істотно (більш ніж на 65%) перевищує середню величину цього показника в торговельній зоні підприємств. Це свідчить про більшу увагу торговців до зони викладки товарів у порівнянні з іншими зонами торговельного залу. Слід також відмітити і істотні відмінності мінімального та максимального значення цього показника серед підприємств в даній зоні. Максимальне значення в цьому випадку у 186 разів перевищує мінімальне значення, що більше ніж у 6 разів перевищує різницю між цими показниками в торговельній зоні. Подібні відмінності пояснюються різницею у розмірах площ цих двох зон, з одного боку, та різницею в розмірах торговельних площ підприємств всіх типів, з іншого боку. Ці відмінності можуть бути також охарактеризовані і відмінностями в активності використання мерчандайзингу.

Для оформлення зони розпродажу товарів тільки незначна частина підприємств (22,03% від загальної чисельності) використовують інструменти просування. Внутрішньогруповий склад учасників представлений магазинами та секціями (46,1%), власною торговельною мережею (31,1%), а також кіосками та павільйонами



(22,8%). Кількісна характеристика інструментів просування цієї зони свідчить про те, що на підприємствах середня величина значення цього показника становить  $4,61 \pm 0,51$  од., що істотно нижче (більше ніж на 47%) величини цього показника в зоні викладки. Останнє свідчить про більшу увагу торговців до зони викладки товарів у порівнянні з іншими зонами торговельного залу. Істотних відмінностей цього показника від інших зон не відмічено.

Для оформлення прикасової зони значна частина підприємств (42,81% від загальної чисельності) використовують інструменти просування. Інші учасники галузі торгівлі не використовують їх для просування товарів при касової зони. Внутрішньогруповий склад учасників представлений магазинами та секціями (59,5%), а також кіосками та павільйонами (30,4%). Власна торговельна мережа майже не використовує ці інструменти (9,9%).

Популярність різних типів інструментів просування, які використовують в практиці інтегрованих маркетингових комунікацій в місцях продажу продукції, відображено в табл. 3.

Як слідує з табл. 3, більше 40% всіх досліджуваних підприємств та біля 26% магазинів та секцій не використовують жоден з типів просування. Серед типів інструментів просування, які використовують в галузі торгівлі, найбільше розповсюдження отримали лотки для дрібниць. Стікери та постери в місцях викладки товарів та проходах торговельного залу; лари, стікери в прикасовій зоні використовують від 47 до 66% магазинів та секцій. Цінники з логотипами рівною мірою представлені як в загальній масі, так і в магазинах і в секціях – біля третини всієї сукупності цих типів. Найменш популярними є інструменти просування у вигляді напільної та тротуарної графіки, диспансери, подіуми, тендери тощо, які використовують 3% підприємств.

Таблиця 3

Популярність різних типів інструментів просування, які використовують торговельні підприємства при просуванні вина

Найменування інструменту просування	Частка підприємств всіх типів, які його використовують, %	Частка магазинів та секцій, які його використовують, %
1	2	3
Лотки для дрібниць	57,6	73,9
Стікери в місцях викладки	49,5	56,8
Постери в місцях викладки	48,0	65,7
Стікери в проходах	44,9	56,0
Вивіски	42,5	61,7
Лари	37,8	61,1
Стікери при касової зони	34,9	47,3
Цінники з логотипом	32,8	34,2
Рекламні стікери вхідної зони	27,7	33,0
Шелфорганайзери	27,3	32,8
Прапори в місцях викладки	26,6	40,6



1	2	3
Постери вхідної зони	25,0	32,7
Воблери в місцях викладки	22,7	36,9
Воблери у проходах	22,4	37,0
Шелфтокери	20,8	32,2
Стікери «Від себе/на себе»	19,8	30,0
Стікери «Відчинено/Зачинено»	18,6	22,6
Оформлення вітрин	17,2	19,0
Оформлення фасаду	16,9	23,8
Стікери з режимом роботи	16,6	24,6
Стікери вхідної зони	16,5	18,1
Мобайли в проходах	16,0	27,5
Воблери прикасової зони	14,7	27,5
Перетяжки	13,7	20,5
Вимпели в проходах	13,0	21,7
Джумби	9,7	18,5
Дисплеї в місцях викладки	7,4	13,3
Світлові коробки «Каса»	6,6	13,2
Світлові коробки в проходах	6,2	9,5
Дахові установки	5,9	7,3
Світлові коробки в місцях викладки	4,7	3,6
Панель-кронштейни	3,8	4,0
Панно	3,6	6,1
Торцеві брендмауери	3,4	5,7
Листівки	2,9	5,3
Штендери	1,7	2,9
Подіуми	1,5	3,2
Диспенсери прикасової зони	1,5	1,2
Диспенсери в проходах	1,3	2,8
Напольна графіка	0,6	0,8
Тротуарна графіка	0,4	0,8

Аналізуючи різні інструменти просування торговельної зони, можливо зробити узагальнення про їх популярність серед підприємств різних типів. Так, найбільш популярними інструментами в торговельній зоні є малі форми, такі, як стікери (44,9%). Великі форми як інструменти просування торговельної зони використовують менше. Серед інших інструментів торговельної зони найбільш популярні такі види, як: мобайли (16,0%), перетяжки та вимпели (13,7% та 13,0% відповідно), а також джумби та світлові коробки (9,7% та 6,2% відповідно). Також для оформлення торговельної зони використовують диспансери (1,3%) та напільну графіку (0,6%).

Світлові коробки у зонах викладки товарів використовують 4,7% підприємств. Інші не приділяють необхідної уваги світловим коробам. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що світлові коробки здебільшого використовують кіоски та павільйони (6,0%), менше – магазини та секції, а також власна торговельна мережа (3,6% відповідно).

Панно в зонах викладки товарів використовують тільки 3,6% підприємств. Інші не приділяють уваги панно. Внутрішньогруповий



аналіз цього показника свідчить про те, що панно здебільшого використовують магазини та секції (6,1%), власна торговельна мережа – 3,7%, а кіоски та павільйони тільки 1,2%.

Постери в зонах викладки товарів використовують 48,0% підприємств. Такий високий рівень популярності постерів пояснюється тим, що товаровиробники активно супроводжують ними поставки своїх товарів. Інші підприємства, вочевидь, не мають можливості розмістити постери в зонах викладки товарів, або не проявляють зацікавленості до даного інструменту просування. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що постери здебільшого використовують магазини та секції (65,7%), власна торговельна мережа менше (54,7%), а кіоски та павільйони тільки у 28,2%.

Дисплеї в зонах викладки товарів використовують 7,4% підприємств. Такий низький рівень популярності дисплеїв викликаний, як правило, тією обставиною, що підприємства торгівлі гостро відчують дефіцит торговельних площ для експонування товарів. Інші підприємства не мають можливості розмістити дисплеї, які активно поставляються товаровиробниками разом з поставками свого товару. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що дисплеї здебільшого використовують магазини та секції (13,3%), менше власна торговельна мережа (10,7%), а кіоски та павільйони тільки 1,2%.

Наступним інструментом просування в зонах викладки товарів, за яким проводилось спостереження, є використання подіумів. Цей інструмент використовують тільки 1,5% підприємств. Такий низький рівень використання подіумів з урахуванням низької вартості та відсутністю важкості з установкою або розміщенням в зонах викладки товарів можливо пояснити також дефіцитом торговельних площ. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що цей інструмент використовують тільки магазини та секції (3,2%).

Воблери у зонах викладки товарів використовують 22,7% підприємств. Такий рівень використання цього недорогого, але ефективного інструменту пояснюється тим, що, не дивлячись на активні поставки товаровиробниками воблерів разом з поставками своїх товарів, підприємства не використовують його для оформлення зони викладки товарів. Це відбувається в зв'язку з тим, що вони не розуміють важливості для зростання активності продажу. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що воблери використовують здебільшого магазини та секції (36,9%), а також власна торговельна мережа (35,7%). Кіоски та павільйони, як було зазначено вище, мають технічні складності розміщення воблерів у місцях викладки товарів та цей інструмент не є популярним серед них (5,9%).

Прапори в зонах викладки товарів використовують 26,6% підприємств. Такий невисокий рівень популярності прапорів



пояснюється тим, що торговці менше приділяють уваги невербальній стороні маркетингових звернень. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що прапори здебільшого використовують магазини та секції (40,6%), менше кіоски та павільйони (54,9%) та власна торговельна мережа (6,3%).

Стікери в зонах викладки товарів використовують 49,5% підприємств. Такий високий рівень популярності стікерів пояснюється тим, що товаровиробники здебільшого поставляють їх разом зі своїми товарами, з одного боку, та властивостями його розміщення в місцях викладки (стікери розміщуються на поверхні торговельного обладнання та тривалий час зберігаються у незмінному вигляді), з іншого боку. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що стікери здебільшого використовують власна торговельна мережа та магазини та секції (78,0 та 56,8% відповідно). Кіоски та павільйони також активно використовують його як основний засіб просування товару (31,0%). Це виводить стікери в категорію найбільш популярних на підприємствах.

Шелфтокери в зонах викладки товарів використовують тільки 20,8% підприємств. Такий низький рівень використання можливо пояснити тим, що товаровиробники в недостатній мірі розповсюджують цей малоформатний, недорогий за вартістю інструмент, який легко встановлюється, пересувається на полицях. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що шелфтокери використовують магазини та секції (32,2%), менше власна торговельна мережа, а також кіоски та павільйони (12,9% та 10,4% відповідно).

Наступним інструментом просування у зонах викладки товарів, за яким проводилось спостереження, є використання шелфорганайзерів. Це малоформатний інструмент маркетингових комунікацій, який легко розташовується, з невисокою вартістю, високо ефективний з точки зору організації викладки товару вертикальними блоками інструмент, з максимально можливо використовує простір на полицях, особливо в оптимальній для перегляду споживачами зоні, має на сьогоднішній день недостатню популярність на ринку. Шелфорганайзери в зонах викладки товарів використовують тільки 27,3% підприємств. Це низький показник використання свідчить про те, що галузь торгівлі не організовує викладку своїх товарів ефективними, з точки зору мерчандайзингу, вертикальними блоками. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що шелфорганайзери здебільшого використовують здебільшого магазини та секції, а також власна торговельна мережа (32,8 та 29,7% відповідно), менше кіоски та павільйони (21,6%).

Необхідно відмітити, що кіоски та павільйони, які займають лікуючі позиції за внутрішньогруповою часткою підприємств, які використовують вертикальну викладку, мають разом з тим меншу внутрішню групову частку серед підприємств, які використовують



шелфорганайзери для викладки товарів. Це протиріччя пояснюється тією обставиною, що, не маючи технічної можливості використовувати шелфорганайзери, підприємства цього типу використовують для організації вертикальної викладки товарів неорендовані конструкції замість шелфорганайзерів.

Цінники в зонах викладки товарів використовують 32,8% підприємств. Такий рівень популярності цінників не можливо враховувати високим і достатнім. Викликано це недостатньою активністю товаровиробників в розробці, виготовленні та розповсюдженні, з одного боку, та високим ступенем його витратності в зв'язку з високою частотністю зміни цін на товари, з іншого. Внутрішньогруповий аналіз цього показника свідчить про те, що цінники використовують здебільшого власна торговельна мережа та магазини та секції (40,0% та 34,2% відповідно). Кіоски та павільйони використовують цей вид як засіб просування товару (30,6%).

### **ВИСНОВКИ**

1. Для забезпечення конкурентних переваг своєї товарної пропозиції учасникам комунікаційного середовища галузі торгівлі слід використовувати елементи мерчандайзингу: організувати раціональне розміщення товару, використовувати ефективні прийоми представлення товарів, а також використовувати інструменти просування товарів в місцях продажу.
2. Ефективність елементів мерчандайзингу збільшується при розташуванні інструментів просування у раніше спланованих зонах торговельного залу.
3. Для досягнення максимальної ефективності мерчандайзингу учасниками комунікаційного середовища торгівлі необхідно підтримувати належний стан інструментів просування для виключення порушень умов їх експлуатації.

### **SUMMARY**

*The article deals with means to promote the products of viticulture-wine subcomplex in a sales outlet, The effectiveness of using these or other means of visual merchandising.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Киселев В. М. Форматы категорийного мерчандайзинга – технология представления в местах продаж. Ч. 2//Практический маркетинг. - № 5(87), 2004. – С.35-39.
2. Колборн Р. Мерчандайзинг/ Пер. с англ. – СПб: Изд. Дом «Нева», 2002. – 416 с.
3. Котляренко М. А. Мерчандайзинг в системе торгового маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2003, № 1(43). – С. 61-67.
4. Мерчандайзинг магазинов и торговых помещений//<http://www.metamarketing.ru>.
5. Никишкин В. В. Маркетинг в розничной торговле: теория и методология. – М.: Экономика, 2003. – 315 с.
6. Официальный сайт международной ассоциации рекламы в местах продаж POPAI//<http://www.popai.com>.
7. Удалова К. Организация мерчандайзинга в компании//<http://www.merch.ru>.
8. Шарков Ф. И. Интегрированные бренд-коммуникации. – М.:»РИП-Холдинг», 2004. – 244 с.



УДК 005.932

*Меджибовська Н. С.,  
к. е. н., доцент,  
Одеський державний економічний університет*

## **ЛОГІСТИКА Й УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК: СПІЛЬНІСТЬ І ВІДМІННІСТЬ КОНЦЕПЦІЙ**

*У статті розглядаються питання термінологічного й логічного співвідношення термінів логістики й управління ланцюгами поставок. Розглянуті причини термінологічних розбіжностей у даній предметній області, проводиться аналіз стану наукової думки по даному питанню й пропонується авторське бачення спільності й відмінності даних понять. У якості спільних положень ідентифіковані системний розгляд ланцюга поставок і процесний підхід, відмінностей - склад інтегровальних бізнес-процесів, а саме: управління ланцюгами поставок крім управління матеріальним потоком включає управління інформаційним потоком не тільки в якості супутнього, але й у якості основного джерела створення вартості.*

***Ключові слова:** логістика, управління ланцюгами поставок, процесний підхід, бізнес-процеси, матеріальний потік, інформаційний потік.*

### **ВСТУП**

Кожна нова економічна парадигма вимагає вдосконалення існуючих і формування нових методів і інструментів управління. Так, поява логістики (як і сучасної теорії маркетингу) як науки стала відповіддю на необхідність реалізації маркетингово-орієнтованої економічної парадигми. Подальший розвиток науки логістики знайшов своє відображення в формуванні концепції управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management, SCM – англ.), яка передбачає ефективну побудову міжорганізаційних зв'язків і управління ними. У цьому зв'язку можна припустити, що формування клієнто-орієнтованої економічної парадигми привело до появи SCM як концепції, що найбільш повно відображає системність, взаємозв'язок і взаємозалежність бізнес-партнерів у рамках ланцюга поставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Теоретичні основи концепцій логістики й управління ланцюгами поставок викладені в численних роботах, серед яких особливої уваги заслуговують роботи Анікіна Б. А., Гаджинського А. М., Гіменець К., Джонса Т., Іванова Д. О., Карнаухова С. Б., Крикавського Є. В., Кристофера М., Кротова К. В., Купера М., Ламберта Д., Луммуса Р., Міротіна Л. Б., Ніколса Е., Окландера М. А.,





Пономарьовой Ю. В., Портера М., Рилей Д., Рудзки Р. С., Сергеева В. И., Свенссона Г., Стівенса Дж., Стока Дж., Тишбева І. Е., Трента Р., Тяпухіна О. П., Уварова С. О., Уотерса Д., Хендфилда Р., Харланда С. та ін. Однак, на нашу думку, недослідженими залишаються питання термінологічного й логічного співвідношення понять логістики й SCM.

Справа в тому, що в сучасному розумінні й логістика, і управління ланцюгами поставок як науки сформувалися відносно недавно, у зв'язку з чим їх термінологічний апарат недосконалий і вимагає розвитку. На сьогоднішній день він складається з нерівномірної суміші технічних, економічних і управлінських термінів, «тому важливо визначити принципи систематизації й класифікації базових термінів (ключових слів), здатних забезпечити повноту й гармонійність понятійного апарата для цілей логістичних досліджень і практичної діяльності» [1].

Далі, у практичній діяльності термін «логістика» сприймається часто досить обмежено – як діяльність, що пов'язана із транспортуванням і складуванням і не є вирішальною для досягнення конкурентної переваги на ринку. Більш того, терміном «логістика» стали підмінювати безліч інших понять, а сам факт виконання яких-небудь функцій і операцій із сфери логістики (зберігання, транспортування, управління запасами тощо) сприймається як використання логістики, а саме підприємство (або які-небудь фактично існуючі ланцюги поставок) називаються «логістичними системами». Так, часто «... усі традиційні види діяльності по здійсненню поставок і їх продуценти автоматично перейменовуються в умовах ринкової економіки в логістичні, безвідносно до рівня їх розвитку й сприйнятливості логістичних новацій. Тим самим багатьом діючим досить консервативним структурам, що застосовують застарілі форми й методи управління поточковими процесами, автоматично приписуються не властиві їм характеристики раціональності ... нібито органічно властиві будь-яким логістичним структурам...» [2].

Термін SCM у практиці господарювання на вітчизняних підприємствах практично не використовується, хоча в російськомовній науковій літературі з'явився ряд публікацій щодо співвіднесення термінів логістики й SCM [1-4 та ін.]. Особливу гостроту дискусіям додала поява спеціальності підготовки кадрів вищими навчальними закладами Росії за назвою «Логістика й управління ланцюгами поставок» у 2006 році.

Багато питань, що ставляться до понятійного апарата й термінології логістики й SCM, постійно уточнюються й змінюються, наповнюючись новим змістом. У закордонних країнах питаннями стандартизації термінології займається ряд провідних організацій, у тому числі Європейська логістична асоціація (European Logistics Association – англ.), Рада професіоналів в області управління



ланцюгами поставок (Council of Supply Chain Management Professionals, раніше – Council of Logistics Management – англ.) і Асоціація операційного менеджменту (The Association for Operation Management – англ.).

Усе вищесказане обумовлює необхідність проведення досліджень в області термінологічного й логічного співвіднесення понять логістики й SCM.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є визначення термінологічного й логічного співвідношення термінів логістики й SCM. Для досягнення поставленої мети було використано: діалектичний метод пізнання – при дослідженні трансформації відносин між учасниками ланцюга поставок; історико-логічний – для виявлення генезису та аналізу еволюції термінів логістики й SCM; теоретичного узагальнення й порівняння – для розвитку категорійного апарату логістики й SCM; системний підхід – при обґрунтуванні доцільності розгляду логістики як частини SCM; абстрактно-логічний – для теоретичних узагальнень і формулювання висновків дослідження тощо.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У літературі приводяться різні думки із приводу причин термінологічних розбіжностей у даній предметній області. Приведемо основні з них:

- історично короткий строк існування;
- наявність різних національних шкіл;
- міждисциплінарний характер і комбінація економічних і інженерно-технічних дисциплін;
- наявність великої кількості термінів з різних галузей знань;
- відсутність деяких термінів у різних мовах (у порівнянні з іншими мовами);
- неточне розуміння широко розповсюджених концептів термінів у деяких країнах.

На початку свого розвитку, в середині 1990-х рр., SCM трактувалося як деяке доповнення до логістики. Ріст уваги до SCM як до інтегративної філософії управління взаєминами в ланцюзі поставок, на наш погляд, був викликаний рядом причин, найважливішими з яких є:

1. Ріст конкуренції на світовому ринку й зміна її характеру, викликані трансформацією ролі споживача, глобальним розподілом праці тощо. У сучасних умовах стратегії конкуренції, орієнтовані винятково на лідерство по витратах і/або продуктову диференціацію, дещо втратили свою значимість для забезпечення стійкої конкурентної переваги. У главу кута вийшов пошук специфічних активів, здатних



забезпечити компаніям унікальні переваги, важкі для повторення конкурентами. Такими активами стали так звані ключові компетенції компаній, представлені здебільшого нематеріальними активами, такими як навички, уміння, імідж, методики керування тощо.

Практичне застосування ідеї ключових компетенцій і ресурсного підходу знайшли в передачі непрофільних бізнес-процесів на аутсорсинг, що призвело, з одного боку, до спеціалізації й у деяких випадках до розукрупнення компаній, з іншого боку – до збільшення кількості учасників ланцюга поставок і необхідності узгодження дій між ними. Природним результатом цих змін стало підвищення невизначеності й ризику, пов'язаних зі збільшенням залежності від поведінки інших учасників ланцюга поставок.

Крім того, технології виробництва окремих продуктів настільки ускладнилися, що виробництво всіх компонентів готової продукції на одному підприємстві стало практично неможливим. У цьому зв'язку особливо гостро стало питання інтеграції ключових бізнес-процесів учасників ланцюга й координації їхніх дій у рамках єдиної стратегії розвитку.

2. Розвиток і повсюдне поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що уможливило оперативну обробку великих обсягів інформації, застосування досконалих методів і інструментів прийняття рішень, віддаленої роботи, дистанційних комунікацій тощо. Сучасні ІКТ сформували інформаційну інфраструктуру підтримки віртуальної взаємодії учасників ланцюга поставок, здатну забезпечувати комунікацію й інтеграцію, спільне керування, включаючи моделювання взаємодії учасників і підтримку виконання робіт. Їхню основу склали ERP-системи (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємств, англ.), оснащені так званими SCM-рішеннями, що об'єднали зв'язані послідовні ланцюги багаторічних бізнес-партнерів – постачальників, виробників, торговельних структур тощо. Керівники змогли досить точно погоджувати основні бізнес- процеси й управляти не тільки окремими функціями підприємства, але і його діяльністю в цілому – з урахуванням взаємозв'язків із зовнішнім світом.

Еволюцію концепцій логістики й SCM цікаво простежити на прикладі Ради професіоналів в області управління ланцюгами поставок. Вона була створена в січні 1963 р. за назвою Національної Ради з фізичного розподілу (National Council of Physical Distribution Management, NCPDM – англ.) і поєднувала науковців, консультантів і менеджерів – прихильників ідеї інтеграції функцій транспортування, складування й управління запасами. У той час термін «фізичний розподіл» тільки входив в обіг і вплинув на розвиток бізнес-співтовариства.



В 1985 р. у відповідь на розвиток логістики як науки й сфери практичної діяльності NCPDM був перейменований у Раду логістичного менеджменту (Council of Logistics Management, CLM – англ.). На щорічній конференції в 2003 р. Рада презентувала нові трактування термінів SCM і логістики, підсиливши акцент на системному управлінні ланцюгом поставок, яке включає «не тільки логістику, але й постачання, виробничі операції й функції маркетингу/продажів». У результаті 15.07.2004 р. виконавчий комітет CLM ухвалив рішення щодо перейменування асоціації в Раду професіоналів в області управління ланцюгами поставок (з 01.01.2005 р.). Таким чином, розвиток науки й практики господарювання знайшли своє відображення в зміні назви асоціації, що поєднує професіоналів в області системного управління взаєминами бізнес-партнерів.

Європейська логістична асоціація також кардинально переглянула визначення логістики, сформульоване в 1994 р., визначивши контролінг, координацію й інтеграцію при управлінні товарним потоком як функції управління ланцюгами поставок. Асоціація операційного менеджменту закріпила за Supply Chain Management розширене тлумачення інтеграції – інтеграцію всіх ключових бізнес-процесів у ланцюзі поставок, включаючи логістичні. Еволюція понять логістики й SCM представлена в табл. 1.

*Таблиця 1*

Еволюція понять логістики й SCM

Джерело	Рік	Визначення
Національна рада з фізичного розподілу, США [5]	1967	Логістика - термін, використовуваний у виробництві й комерції для опису широкого спектра діяльності, пов'язаної з ефективним переміщенням готової продукції від кінцевого пункту виробничої лінії споживачеві, і в деяких випадках включає рух сировини від джерела поставки до початкового пункту виробничої лінії
Національна рада з фізичного розподілу, США [5]	1976	Логістика – це інтеграція двох або більш видів діяльності з метою планування, впровадження й контролю ефективності потоку сировини, незавершеного виробництва й готової продукції від пункту виникнення до пункту споживання
Асоціація операційного менеджменту [1]	1994	Логістика (бізнес-логістика) – організація планування, контроль і виконання товарного потоку від проектування й закупівель, через виробництво й розподіл до кінцевого споживача з метою задоволення вимог ринку з мінімальними операційними й капітальними витратами
Купер М. та ін. [6]	1997	З'явилася концепція SCM як інтегративна філософія управління загальним потоком у каналі від початкового постачальника сировини до кінцевого споживача й за його межі, включаючи процес утилізації

У своїй статті Купер М. та ін. [6] підсумували спори про співвіднесення логістики й SCM, остаточно відокремивши логістику



(як функцію тактичного рівня) від управління ланцюгами поставок (стратегічний характер). Іншими словами, ідея управління ланцюгами поставок народилася зі спроби розширити горизонт логістики до стратегічного рівня з погляду її компетенції і як результат виходу її діяльності за рамки однієї фірми.

Таким чином, поняття SCM є більш широким, ніж поняття логістики. Загальним у цих поняттях є системний розгляд ланцюга поставок, починаючи від першого постачальника й до кінцевого споживача, а також процесний підхід, який розглядає управління як безперервну серію взаємозалежних управлінських функцій.

Основна відмінність між цими поняттями, на наш погляд, полягає в тому, що логістика є частиною SCM. Логістика є інтегрованою функцією управління матеріальним потоком, що включає постачання, підтримку виробництва й розподіл [7], тоді як SCM в ідеалі поєднує все бізнес-процеси в ланцюзі поставок.

На думку Стока Дж., деякі дослідники необґрунтовано змішують поняття логістики й управління ланцюгами поставок. Він увів поняття «логістичної короткозорості» для позначення філософії, «яка розглядає або логістику в суцільно традиційному виді, або управління ланцюгом поставок винятково як розширене управління інтегрованою логістикою. Із традиційної точки зору, фокус логістики спрямований на більш ефективне й результативне виконання операцій, і тільки потім, у якості вторинної мети, на кооперацію з іншими функціональними областями фірми. Дослідження управління ланцюгом поставок як простого розширення управління інтегрованою логістикою означає, що значення елементів маркетингу, фінансів, виробництва/операцій і т.п. ігнорується або мінімізується» [8].

На наш погляд, ключовим моментом у розумінні відмінностей між логістикою й SCM є склад їх бізнес-процесів. З метою чіткого визначення розходжень між цими поняттями, нами було проведене дослідження робіт різних авторів по питанню складу ключових бізнес-процесів, що входять в SCM. Так, згідно International Center for Competitive Excellence SCM включає логістику, закупівлі, маркетинг/продажу, виробництво, фінанси, науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи [5].

Купер М. та ін. виділяють такі ключові бізнес-процеси SCM [6]:

- управління взаєминами зі споживачами;
- управління обслуговуванням споживачів;
- управління попитом;
- управління виконанням замовлень;
- управління виробничим потоком;
- управління постачанням;
- управління розробкою продукції;



– управління зворотним потоком.

Деякі вчені вважають, що, окрім логістики, SCM включає конструювання, управління попитом і закупівлями, що передують вхідній логістиці. Також, на їхню думку, SCM включає вихідну логістику, дистрибуцію, роздрібний продаж і зворотний зв'язок зі споживачами [9].

На думку Кросби П., консультанта компанії CGR Management Consultants, логістика включає фізичний розподіл, складування, перевезення вантажів (вхідне й вихідне), обробку замовлень, планування запасів і виробництва, у деяких галузях – обслуговування споживачів. Управління ланцюгами поставок включає описані вище функції логістики, а також постачання, виробничі операції, виробниче календарне планування, контроль запасів, управління матеріальними потоками, планування розміщення устаткування, інформаційні технології для здійснення координації між постачальниками, компанією й споживачами (оптовими й роздрібними підприємствами, кінцевими споживачами) [10].

Як видно з наведених вище прикладів, серед учених і практиків не існує єдиної думки із приводу як понятійного апарату логістики й SCM, так і із приводу переліку складових бізнес-процесів. Єдиною точкою зіткнення викладених вище думок є визнання того факту, що SCM є більш широким поняттям, ніж логістика, і логістика є найважливішою частиною управління ланцюгами поставок.

Як було зазначено вище, логістика є інтегрованою функцією управління матеріальним потоком і включає три бізнес-процеси – постачання, підтримку виробництва й розподіл [7]. SCM поєднує ключові бізнес-процеси на протязі усього життєвого циклу продукту: від ідеї до конструкції, потім виробництво, розподіл, продаж, післяпродажне обслуговування й знову повторення циклу відповідно до перемінливих запитів покупців. Автор вважає, що основна відмінність між логістикою й SCM полягає в складі бізнес-процесів, що інтегруються, а саме: SCM окрім управління матеріальним потоком (тобто логістики) включає управління інформаційним потоком не тільки в якості супутнього (як у бізнес-процесах постачання, підтримки виробництва й розподілу), але й у якості основного джерела створення вартості (як у бізнес-процесі розробки продукції).

На рис. 1 представлена узагальнена схема ланцюга поставок, що включає клієнтів, підприємство і його постачальників усіх рівнів (на малюнку для зручності представлені постачальники тільки 2-х найближчих рівнів).

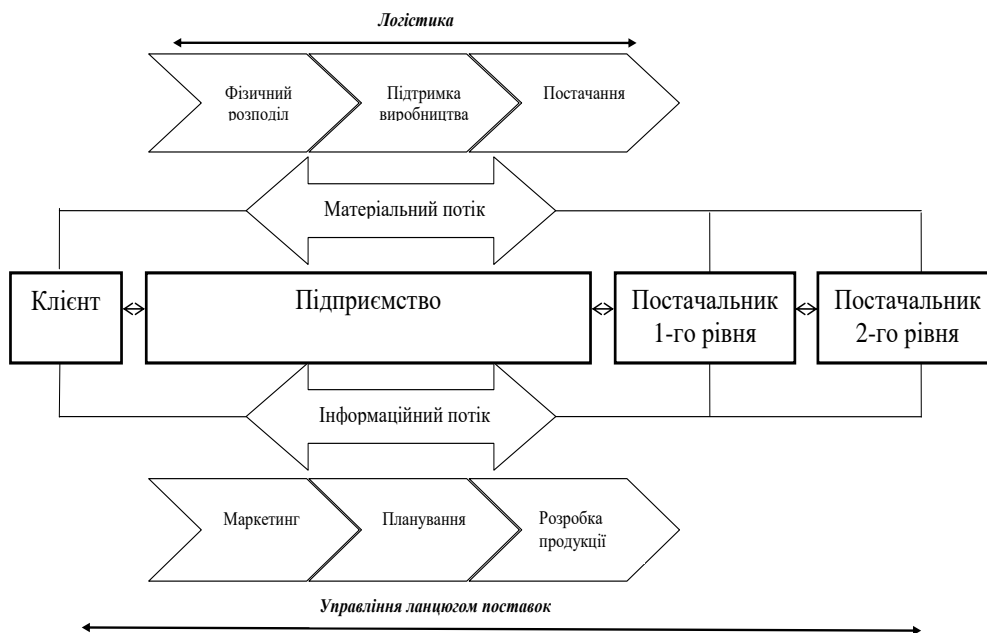


Рис. 1. Схема ланцюга постачання й функцій управління матеріальним і інформаційним потоками

На схемі представлені функції управління матеріальним потоком і окремо – основні функції управління інформаційним потоком, які відіграють самостійну, а не супутню роль (як, приміром, обслуговування матеріального потоку) у формуванні ланцюга створення цінності. Важливо відзначити, що в сучасних умовах господарювання вихідним пунктом формування ланцюга створення цінності є споживач.

Інтеграція зазначених на схемі функцій управління матеріальним і інформаційним потоками як між собою, так і із ключовими бізнес-партнерами, дозволяє досягти конкурентних переваг для всіх учасників ланцюга. Таку інтеграцію можна розглядати як унікальний, рідкісний, важковідтворюваний і незамінний ресурс, який стає ключовою компетенцією ланцюга бізнес-партнерів і здатний принести йому конкурентні переваги.

### ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження нами були досягнуті такі позитивні результати:

1. Визначено причини термінологічних розбіжностей в області логістики й SCM.
2. Розглянуто сучасний стан наукової думки з питань теорії й практики логістики й SCM.
3. Виявлено проблеми термінологічного характеру в даній предметній області.



4. Розглянуто еволюцію концепцій логістики й SCM протягом останніх десятиліть.
5. Наведено думки різних вчених про склад бізнес-процесів, що входять до SCM.
6. Зроблено висновок про те, що поняття SCM є більш широким, ніж поняття логістики, і логістика є найважливішою частиною SCM.
7. Ідентифіковані загальні положення в поняттях логістики й SCM, а саме: системний розгляд ланцюга поставок, починаючи від першого постачальника й до кінцевого споживача й процесний підхід, який розглядає управління як безперервну серію взаємозалежних управлінських функцій.
8. Сформульовано основну відмінність понять логістики й SCM, а саме склад інтегрованих бізнес-процесів. SCM, окрім управління матеріальним потоком, включає управління інформаційним потоком не тільки в якості супутнього (як у бізнес-процесах постачання, підтримки виробництва й розподілу), але й у якості основного джерела створення вартості (як у бізнес-процесі розробки продукції).

Подальші наукові розробки ми передбачаємо в напрямку збору й аналізу термінів логістики й SCM, що подані різними авторами.

#### **SUMMARY**

*This paper devoted to the actual topic of terminological and logical relation between logistics and supply chain management concepts. It considers the main reasons for the terminology differences in this subject area, analyses the different scientific opinion and proposes the author view on the similarity and distinction between logistics and supply chain management. As the similarity the author identifies the systems thinking and process approach, as the distinctions – the structure of integrated business-processes, namely: the supply chain management manages not only the flow of material but also the flow of information as the main source of creation of value as contrasted with logistics which manage the information flow in the auxiliary mode.*

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Сергеев В. И. Снова в вопросе о терминологии и околотерминалогической возне вокруг логистики / В.И. Сергеев // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. - 2008. - № 2. – С. 123-128.
2. Зырянов А. Логистизация распределительных систем: определения, оценка эффективности / А. Зырянов, Т.Синагатуллин // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. - 2009. - № 1. – С. 21-24.
3. Тяпухин А. О понятиях «логистика» и «управление цепями поставок» / А. Тяпухин // Логистика. – 2009. - № 2. – С. 16-17.
4. Уваров С. Управление цепями поставок: не только новые возможности, но и проблемы / С. Уваров // Логистика. – 2007. – №2. – С.12-13.
5. Giménez C. Supply Chain Management Implementation in the Spanish Grocery Sector: An Exploratory Study / C. Giménez // International Journal of Integrated Supply Management. – 2004. - № 1 (1). – С. 98-114.
6. Cooper M.C. Meshing Multiple Alliances / M.C. Cooper,





L.M. Ellram, J. Gardner, A. Hanks // Journal of Business Logistics. – 1997. - №18 (1). – С. 67-89. 7. Окландер М.А. Логістика: Підручник / М.А. Окландер. – К.: Центр навч. літератури, 2008. – 346 с. 8. Stock J.R. Marketing myopia revisited: lessons for logistics / J.R. Stock // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. – 2001. - № 32 (1). – С. 12–21. 9. SCM vs Logistics [Електронний ресурс] // Supply Chain and Quality Management Forum. – Режим доступу: [http://www.12manage.com/i\\_sq.html](http://www.12manage.com/i_sq.html). 10. Difference between Logistics & Supply Chain [Електронний ресурс] / P.A. Crosby // All experts questions and answers. – 01.14.2008. – Режим доступу: <http://en.allexperts.com/q/Logistics-Supply-Chain-2414/2008/1/Difference-Logistics-Supply-Chain.htm>.

УДК 519.866:336.77

**Кулик А. Б.,**

*к. ф.-м. н.,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **ЗАСТОСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ЧИСЛЕННЯ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ**

*Представлена економіко-математична модель функціонування малих підприємств в АПК, що базується на розв'язку звичайних диференціальних рівнянь першого порядку. Розглянута структура системи виробництва малого підприємства в АПК. Представлені моделі дозволяють дослідити динаміку розвитку малих підприємств. Використовуючи сучасні засоби комп'ютерної алгебри, проілюстровані графіки, які відображають поведінку розвитку агропромислового підприємства в залежності від вихідних умов.*

***Ключові слова:** економіко-математична модель, перетворення Лапласа, лаг, амортизація, виробництво, агропромислове мале підприємство.*

#### **ВСТУП**

Відновлення і розвиток потенціалу агропромислового сектора є одним з ключових напрямків економічної політики. Нестача нових технологій, сучасного обладнання, фінансових ресурсів, відсутність ефективного механізму державного регулювання ускладнюють процес реформування агропромислового комплексу України. Характер існуючих проблем потребує рішучих дій державного втручання і підтримки зацікавлених іноземних фінансово-виробничих структур для того, щоб подолати труднощі, які гальмують розвиток агропромислового виробництва в країні.

Для України сільське господарство – ключова галузь, яка має потужний інвестиційний потенціал. В червні 2010 року відбувся міжнародний аграрно-інвестиційний форум «Аграрний сектор економіки України – об'єкт для інвестування», на якому була детально



розглянута ситуація в АПК: створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, розробка наукових засад структурної і інвестиційної політики, залучення прямих іноземних інвестицій в АПК за допомогою податкового законодавства, адаптації його до вимог СТО і других міжнародних організацій, членом яких є Україна.

За даними Міністерства аграрної політики [1], в агропромисловий комплекс України станом на 1.04.2010 р., починаючи з 1992 р., було залучено \$2,563 млрд прямих інвестицій (6,4% загального об'єму прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено \$1788,7 млн в підприємства харчової і переробної промисловості і \$774,3 млн – в сільськогосподарські підприємства.

За I квартал 2010 р. в агропромисловому секторі відбувся відтік іноземного капіталу в розмірі \$39,1 млн: \$5,4 млн в галузі сільського господарства і \$33,7 млн в харчовій промисловості.

Основні інвестори в агропромисловий комплекс України, зокрема, в сільське господарство: Кіпр (\$251,2 млн), Великобританія (\$133,5 млн), Данія (\$55,4 млн). Польща (\$29,3 млн), Австрія (\$28,9 млн).

Основними інвесторами в харчову промисловість є Нідерланди (\$591,1 млн), Швеція (\$213,6 млн), Кіпр (\$235,2 млн), Великобританія (\$131,9 млн), США (\$65,3 млн), Швейцарія (\$88,5 млн).

Інвестиційний об'єм аграрного сектора України достатньо істотний. Залучення інвестицій в галузь є вирішальним фактором в розвитку агропромислового комплексу і забезпеченні безпеки країни. На думку провідних фахівців галузі [1], щорічні об'єми кредитування агропромислової галузі повинні складати не менше \$6 млрд. Для забезпечення стійкого розвитку АПК в найближче десятиліття тільки на реалізацію комплексної програми підтримки розвитку АПК необхідно \$40 млрд.

Сучасний стан економіки України характеризується нестабільним економічним положенням. В умовах ринкової трансформації більшість вітчизняних підприємств почали активізацію промислового виробництва. Це було пов'язано з покращенням фінансово-економічного стану підприємств, кредитуванням реального сектора. Пік підйому економіки припадає на 2006-2007 роки [2]. Враховуючи тенденції останнього періоду (2009-10 роки) (фінансова криза, стагнація економіки), однією з головних задач сучасного етапу розвитку українського бізнесу є вихід на підтримання позитивних результатів розвитку. Це досягається шляхом вибору раціональної стратегії для кожного окремого підприємства, створення сприятливих умов для функціонування економіки.

Розглядаючи передумови економічного росту в агропромисловому комплексі, треба особливо виділити сектор малого бізнесу.



На сьогодні в Україні кількість малих підприємств приблизно 2152 тис. [3], в яких працюють 25% від загальної кількості працюючих, у той час як в США близько 25 млн, де близько 60% від загального числа працюючих [4]. Сектор малого бізнесу США складає близько 50% ВВП. Його роль складається у формуванні конкурентного середовища, створенні нових робочих місць, впровадженні інновацій, пом'якшенні соціальної напруженості в суспільстві тощо. В Україні сектор малого бізнесу станом на 01.04.2010 р. складає 16,7% [3].

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної роботи є дослідження та аналіз діяльності малих підприємств агропромислового комплексу за допомогою економіко-математичних моделей із застосуванням апарату операційного числення (перетворення Лапласа) в залежності від вибраних інвестиційних стратегій.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основою даної роботи є ілюстрація побудованої економіко-математичної моделі інвестиційної стратегії взаємодії малих підприємств в АПК, що носить концептуальний характер, відображає найбільш істотні аспекти їх діяльності і базується на використанні перетворення Лапласа для моделювання економічних процесів. Основним призначенням такого моделювання є дослідження основних закономірностей діяльності малих підприємств, тенденції і стратегії їх розвитку. Динаміка малих підприємств вивчається за допомогою апарату диференціальних рівнянь. Даній тематиці присвячена велика кількість робіт [4-9]. Так, в роботі [4] був застосований оригінальний економіко-математичний інструментарій для аналізу динаміки розвитку малих підприємств, що використовують кредитні ресурси. В [5] діяльність малого підприємства описується у взаємодії з крупним економічним об'єктом. В [6-7] розглянуті аналітичні методи дослідження малих інноваційно-орієнтованих підприємств. В [8] закладені основи диференціального аналізу діяльності підприємств. В [9] розглянуті питання технологічного розвитку за допомогою комплексу економіко-математичних моделей (малі підприємства, здебільшого, вузькоспеціалізовані; використовують одну технологію, не змінюючи її в процесі свого функціонування). В [10-11] застосований апарат операційного числення для дослідження динаміки розвитку малого підприємства.

Суть перетворення Лапласа полягає в наступному: якщо функціонування деякої системи може бути описано у вигляді лінійного диференціального або інтегрального рівняння:

$$\sum_{i=1}^n a_i y^{(n-i)}(t) = \sum_{j=1}^m a_j x^{(m-j)}(t), \quad m < n,$$



де  $x(t)$  - функція вхідних, зовнішніх причин впливу на систему,  
 $y(t)$  - функція вихідного процесу або реакція системи на зовнішній вплив,

тоді для подальшого дослідження і аналізу варто скористатися перетворенням даного рівняння за допомогою перетворення Лапласа, враховуючи його незвичайні властивості переходу диференціальних і інтегральних виразів в алгебраїчні.

Суть перетворення Лапласа полягає в тому, що воно переводить функцію часу  $f(t)$  в функцію частот  $F(s)$ . Математично це записується наступним чином:

$$F(s) = \int_0^{\infty} f(t)e^{-st} dt$$

і навпаки

$$f(t) = \frac{1}{2\pi j} \int_{\alpha-j\infty}^{\alpha+j\infty} F(s)e^{st} ds,$$

де функцію  $f(t)$  називають оригіналом, а функцію  $F(s)$  – зображенням.

Кожному економічному процесу може бути поставлена у відповідність деяка ланка, яка утворюється шляхом розбиття на окремі складові так званої передавальної функції. Прикладами для моделювання в формі пропорційних ланок можуть бути такі функції в агропромисловому секторі, як перехід від оптових цін на продукцію до роздрібних, від потреби у матеріалах в натуральному вигляді до потреб в грошовому виразі тощо. Формули оригінала і зображення мають вигляд

$$a_0 y(t) = b_0 x(t) \leftrightarrow a_0 Y(s) = b_0 X(s).$$

В цьому випадку передавальною функцією ланки буде наступне співвідношення

$$W(s) = \frac{b_0}{a_0} = k,$$

де  $k$  – коефіцієнт підсилення.

В синтезі моделі двох малих підприємств, що працюють в АПК, будемо виходити з того, що об'єм виробленої і реалізованої продукції залежить від залишкової вартості основних виробничих фондів, яка може збільшуватись або зменшуватись. Вона зростає в залежності від інвестицій і зменшується в результаті амортизації. Як наслідок, зростання об'ємів випуску може бути забезпечене у тому випадку, якщо інвестиції перевищують кількість зношених основних виробничих фондів, тоді і поточна їх вартість збільшується. При



зменшенні вартості основних виробничих фондів зростання об'єму випуску може бути досягнуто за рахунок підвищення фондівіддачі, тобто впливу сучасних наукових технологій. Це явище відображає модель виробництва при взаємодії двох малих підприємств.

Розглянемо функціональну структуру взаємодії малих підприємств, що складається з двох ланок: основне виробництво (В1) і допоміжне виробництво (В2).

В2 виражає процес, в якому, за рахунок інвестиції в В1, відбувається набування власних коштів крім централізованих капіталовкладень при нормативному відрахуванні об'єму реалізованої продукції  $a$ . Динаміка такого підприємства може бути представлена схемою, що зображена на рис.1.

Тут  $I(p)$  – зовнішні інвестиції,

$\alpha I(p)$ ,  $0 < \alpha < 1$ , – інвестиції, які спрямовані в В1,

$\beta I(p)$ ,  $0 < \beta < 1$ ,  $\alpha + \beta = 1$ , – інвестиції, які спрямовані в В2,

$X(p)$  – валовий продукт, виробнича функція,

$Y(p)$  – валовий продукт мінус амортизаційні відрахування,

$C(p)$  – кінцевий продукт,

$L(p)$  – трудові ресурси,

$A(p)$  – амортизаційні відрахування,

$U(p)$  – чисті інвестиції (розширене відтворення),

$\alpha X(p)$  – частка валового продукту, яка йде на капіталовкладення,

$(1 - \nu)\alpha_2 X_2(p)$  – частка валового продукту В1, яка йде на інвестиції в В2

$I(p) = \eta \cdot X_2(p)$ ,  $\eta > 0$  – залежність зовнішніх інвестицій від ефективності функціонування В1.

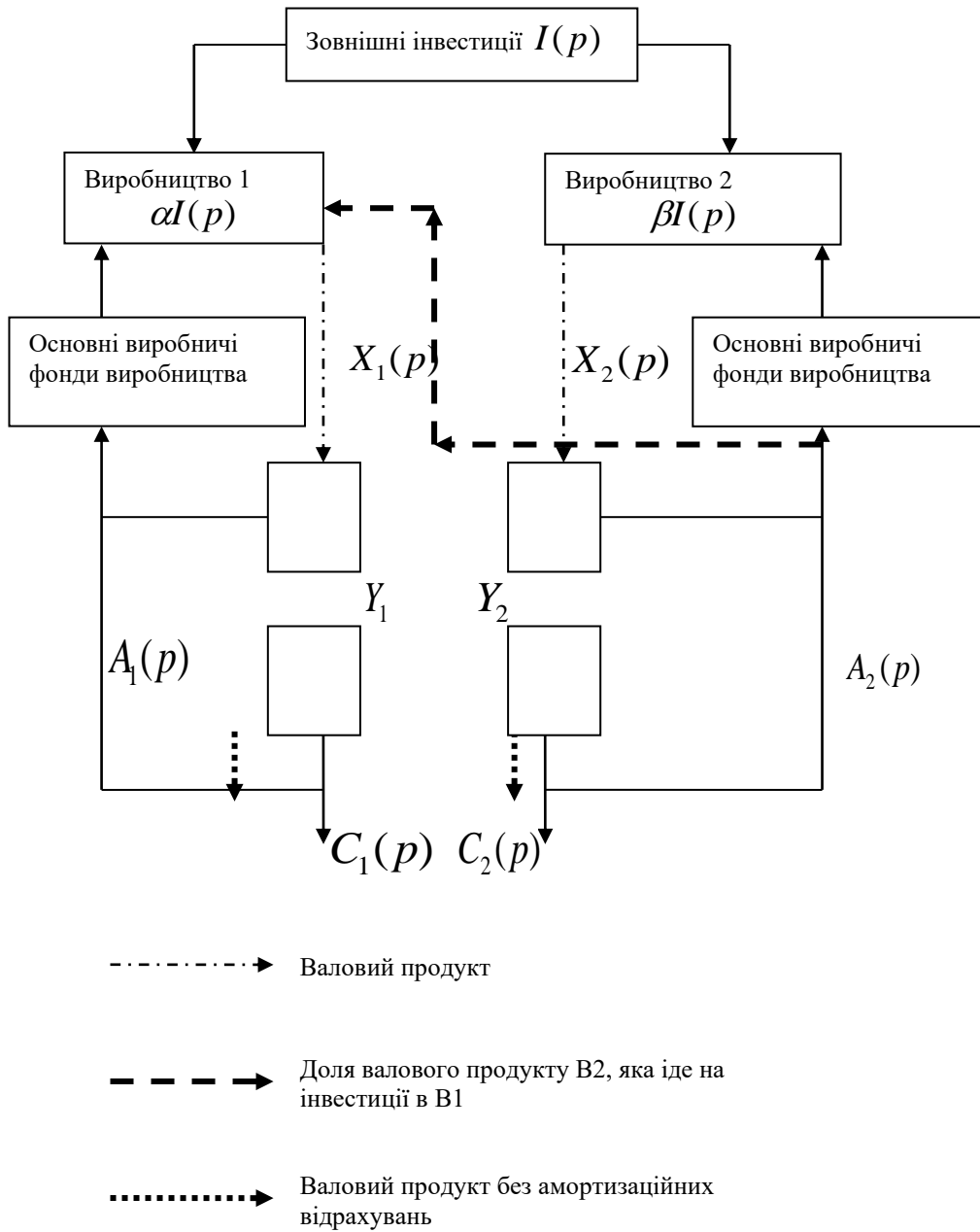


Рис.1. Логічно-структурна схема взаємодії 2-х підприємств

В даному випадку для підприємств В1 та В2 виробничі функції матимуть вигляд

$$X_1(p) = \frac{\mu_1}{p - (a_1\mu_1 - n_1)} \left( \frac{X_0^1}{\mu_1} - (1 - \nu)a_2 X_2(p) \right),$$



$$X_2(p) = \frac{\mu_2}{p - (a_2\mu_2 - n_2)} \frac{X_0^2}{\mu_2}.$$

Використовуючи перетворення Лапласа [12, 13], отримаємо

$$x_1(t) = x_1(0) \cdot e^{(a_1\mu_1 - n_1)t} + \frac{(1 - \nu)a_2\mu_2 X_0^2}{n_1 - a_1\mu_1 - n_2 + \nu a_2\mu_2} \cdot (e^{(a_1\mu_1 - n_1)t} - e^{(\nu a_2\mu_2 - n_2)t}),$$

$$x_2(t) = x_2(0) \cdot e^{(\nu a_2\mu_2 - n_2)t},$$

де  $\mu_i, a_i, n_i, i = 1, 2$ , відповідно фондвіддача, доля виробничих капіталовкладень, норма амортизації виробничих фондів для кожного з В1 та В2,  $t \in (0; T)$ , де  $T$  – лаг експлуатації виробництва.

Зауважимо, що за своєю структурою дана схема може бути застосована до підприємств різного масштабу [7].

На проілюстрованих нижче рисунках показані різні види динамік розвитку підприємства на протязі 10 років, яке функціонує за схемою, зображеною на рис. 2.

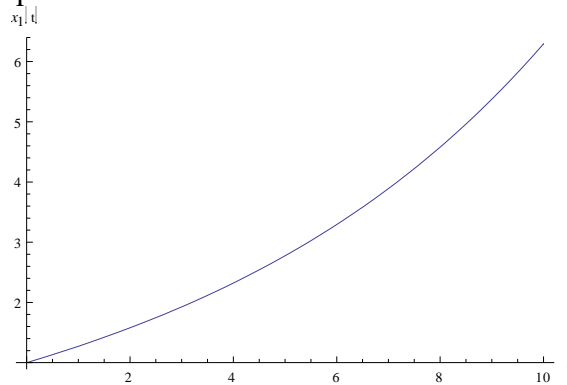


Рис. 2. Графік функції  $x_1(t)$  при заданих параметрах

$\mu_1 = 1; \mu_2 = 1; \nu = 0,2; a_1 = 0,2; a_2 = 0,2; n_1 = 0,05; n_2 = 0,25; x_1(0) = 1; x_2(0) = 1.$

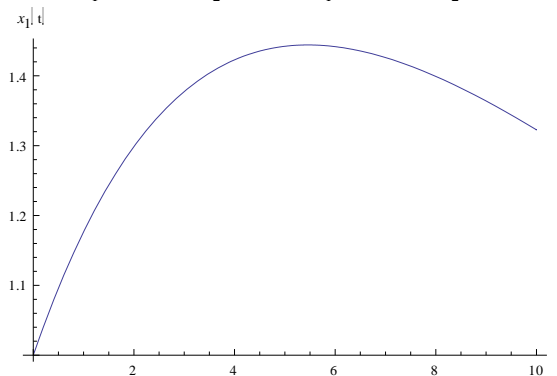


Рис. 3. Графік функції  $x_1(t)$  при заданих параметрах

$\mu_1 = 1; \mu_2 = 1; \nu = 0,35; a_1 = 0,03; a_2 = 0,3; n_1 = 0,25; n_2 = 0,25; x_1(0) = 1; x_2(0) = 1.$

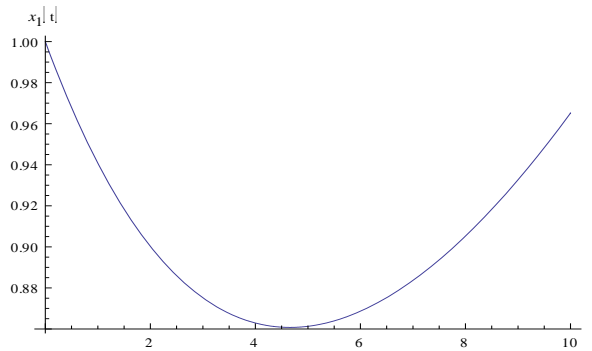


Рис.4 Графік функції  $x_1(t)$  при заданих параметрах

$\mu_1 = 1; \mu_2 = 2; \nu = 0,5; a_1 = 0,03; a_2 = 0,3; n_1 = 0,25; n_2 = 0,25; x_1(0) = 1; x_2(0) = 1.$

Початкові дані виробничої функції  $x_1(0), x_2(0)$  брались умовно, оскільки для наведеної економіко-математичної моделі суттєво не впливають на траєкторію кривої, параметри  $\mu_i, a_i, n_i$  для кожної ілюстрації наглядно показують динаміку відповідно розвитку та занепаду виробництва.

### ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки проведеного вище дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. В синтезі моделі двох малих підприємств, що працюють в АПК, – розглянуто функціональну структуру взаємодії малих підприємств, що складається з основного і допоміжного виробництв з представленням логічно-структурної схеми їх взаємодії, на основі якої розроблена економіко-математична модель для одержання виробничих функцій обох підприємств.
2. За допомогою перетворення Лапласа стало можливим розглядати розв'язки моделі в площині частотних характеристик, що дає змогу не застосовувати обернене перетворення.
3. В роботі виявлено, що динаміка основних фондів є лінійною комбінацією експоненціальних функцій і залежить від параметрів, які характеризують ті чи інші можливості підприємств;
4. В роботі показано, що параметри  $\mu_i, a_i$  характеризують темпи росту, у той час як норма амортизації  $n_i$  (реальне число в залежності від виду діяльності  $0,05 \leq n \leq 0,25$ ) може сильно змінювати динаміку розвитку підприємства.

### SUMMARY

*Submitted by economic and mathematical model of small enterprises in agriculture, based on the solution of ordinary differential equations of first order. The structure of the production of small enterprises in*





*agriculture. The presented models allow to study the dynamics of small businesses. Using the modern tools of computer algebra are illustrated graphics that reflect the behavior of agricultural enterprises, depending on initial conditions.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=94518>.
2. Статистичний щорічник України за 2007 рік: збірник // Держ. комітет статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – Київ, Консультант: 2008.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Н. Е. Егорова, С. Р. Хачатрян. Применение дифференциальных уравнений для анализа динамики развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционные ресурсы // Экономика и математический методы, 2006, т.42, № 1, с.50-67.
5. Егорова Н. Е. Моделирование деятельности малого предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с крупным промышленным объектом // Экономика-математический методы, 1999, вып. 2.
6. Бреев Б. Д., Вороновская О. Е. Методы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в условиях ограниченности средств. М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
7. Е. Р Майн. Малый бизнес как форма привлечения трудовых ресурсов // Проблемы моделирования производственных систем. Материалы семинара (вып. 1) М., ЦЭМИ РАН, 1999.
8. Ланкастер К. Математическая экономика. – М.: Наука, 1972.
9. К. А. Багриновский, М. К. Исаева. Базовая модель механизма управления технологическим развитием // Экономическая наука современной России, 2002, № 3, с.31-39.
10. Каданэр Э. Д. Динамическое моделирование экономических систем. ПГУ, уч. пос. Перм, 1990.
11. А.Б. Кулик. Моделювання інвестиційної стратегії при взаємодії підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики, 2009, Вип.251, Т. II, с.373-378.
12. Мартыненко В.С. Операционное исчисление. К.: Вища школа, 1990.
13. Блудова Т.В., Мартыненко В.С. Теорія функції комплексної змінної. К.: Просвіта, 2000.

УДК 332.142.4

*Кузнецова Н. Б., аспірант, викладач,  
Черкаський державний бізнес-коледж*

#### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЧЕРКАЩИНИ: ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ДОМІНАНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*Здійснено аналіз конкурентних позицій Черкаської області за індексами глобальної та регіональної конкурентоспроможності, на основі SWOT-аналізу визначено сильні і слабкі сторони регіону, досліджено причини зниження конкурентних позицій за складовими «Вища освіта та професійна підготовка» і «Інновації», запропоновано заходи щодо їх зміцнення.*

*Ключові слова:* конкурентоспроможність Черкащини, регіональний інноваційний розвиток, інноваційний кадровий потенціал.

#### ВСТУП

Сучасний етап розвитку світового суспільства характеризується складними взаємовпливами процесів глобалізації та інтеграції, що



зумовлюють підвищення значимості регіонів країн як економічних агентів національного і міжнародного рівня, безпосередніх учасників міжрегіонального та міжнародного поділу праці. Це зумовлює потребу у здійсненні оцінки їх конкурентоспроможності з метою виявлення сильних і слабких сторін розвитку та оперативної мобілізації внутрішніх резервів задля зміцнення конкурентних переваг. Відповідно, зростає значимість регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, якості регіональних суспільних інститутів загалом, їх здатності задіяти внутрішні механізми забезпечення кращих умов для розвитку знань в регіонах, відтворення інноваційного кадрового потенціалу та прискорення економічного зростання, що сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності і країни в цілому.

Чималий обсяг здійснюваних різними експертами досліджень рівня конкурентоспроможності окремих регіонів засвідчує достатньо великі диспропорції у їх економічному та соціальному розвитку. Різниця за деякими критеріями сягає в декілька, а іноді в десятки разів. Такий великий розрив характеризується, з одного боку, різним обсягом та структурою ресурсного потенціалу регіонів, привабливістю місцезнаходження, рівнем кваліфікації робочої сили, розвитком регіональної інноваційної інфраструктури, а з іншого – вмінням місцевої влади активізувати ендегенні фактори розвитку на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Сьогодні оцінка конкурентних позицій регіонів розглядається як одна з важливих умов підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування загальнодержавної соціально-економічної політики, а тому має враховуватись при розробці регіональних систем інновацій, зорієнтованих на підвищення інноваційної активності регіонів з метою максимальної реалізації їх інноваційного потенціалу, що забезпечить прискорення процесу переходу до інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Слід зазначити, що зосередження уваги на аспекті значимості регіонального розвитку та оцінки конкурентоспроможності регіонів за останнє десятиліття все частіше спостерігається у працях як вітчизняних, так і іноземних науковців. Ця проблема спершу почала вивчатися Європейським союзом, який став піонером у формуванні регіональної політики наближення та підтримки розвитку відсталих регіонів в умовах поглиблення інтеграційних зв'язків і ось уже понад 20 років розповсюджує свій досвід у сфері регіонального розвитку для інших країн світу. З метою вирішення спільних проблем регіонального розвитку не тільки країн – членів європейської спільноти, а й інших держав, що не входять до його складу, у 2006 році ЄС створив партнерство у формі «меморандумів про взаєморозуміння» з чотирма країнами: Китаєм, Бразилією, Росією, і з липня 2009 року – Україною. Вони базуються на європейському досвіді зменшення регіональних



диспропорцій, покращення управління і створення динамічних стратегій, в основу яких покладені місцеві інформаційні мережі [2].

Проблематика формування економічно розвинутих регіонів на основі побудови регіональних інноваційних систем, соціально-економічної інтеграції регіонів країни, формування механізму становлення їх інноваційного потенціалу є надзвичайно актуальною і досліджується багатьма вітчизняними науковцями, такими як Семів Л. К., Кравців В. С., Сторонянською І. З., Яскал І. В., Райчевою О. К., Бубенко П. Т., Герасимчук З. В. та іншими. Зокрема, увага дослідників зосереджується на важливості структурно-інноваційних перетворень через взаємодію всіх структурних елементів регіону, в т.ч. ресурсного потенціалу. Проблеми розвитку конкурентоспроможних регіонів, впливу різного роду факторів на ці процеси розглядаються у працях Максименко С., Романюка С., Кілієвич О., Філонич В., Праченко Т., Носирева О. та інших. Поряд з тим, питанню виокремлення основних домінант ресурсного потенціалу регіонів, від яких в значній мірі залежить підвищення рівня їх конкурентоспроможності, а саме людських ресурсів інноваційного типу та головних суб'єктів інноваційного середовища, до яких належать вища освіта та наука, не надається належна увага. Адже для задіяння наявного науково-освітнього та виробничого потенціалу регіонів, ефективного формування інноваційного середовища і забезпечення їх конкурентних переваг, необхідні виважені системні заходи з ефективного інноваційного регіонального менеджменту, базованого на взаємодії та співпраці між науковими, науково-дослідними організаціями, вищими начальними закладами, підприємствами та місцевою владою. Тільки за таких умов праця «генераторів знань» стає затребуваною на регіональному ринку інновацій, формується сприятливе середовище обміну досвідом та знаннями, посилюється мотивація інноваційної праці, зростає професіоналізм наукових кадрів, покращується якість наукових досліджень, що сприятиме ефективному використанню регіонального науково-дослідницького потенціалу, спрямованого на вирішення проблем регіонального розвитку, а отже – на підвищення його конкурентоспроможності.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою даної статті є: на основі загальної рейтингової оцінки конкурентоспроможності Черкаської області, дослідити проблеми зниження її конкурентних позицій за складовими «Вища освіта та професійна підготовка» і «Інновації» як факторів інноваційного розвитку, визначити компоненту людських ресурсів інноваційного типу як головну домінанту конкурентних переваг Черкащини, обґрунтувати основні причини виявлених негативних тенденцій та заходи щодо підвищення ефективності використання



інноваційного кадрового потенціалу регіону.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Черкащина є одним із розвинутих індустріально-аграрних регіонів України, частка промисловості якої у загальному національному обсязі виробленої промислової продукції постійно зростає: з 1,8% у 2001 році до 2,6% у 2008-му [4]. Крім того, область відіграє важливу роль в системі народного господарства України як регіон з високорозвинутим сільським господарством, яке характеризується високою культурою ведення землеробства і тваринництва. Найвний багатий ресурсний потенціал, вигідне географічне положення, значні перспективи розвитку харчової, хімічної, машинобудівної галузей та сільського господарства дозволяють області динамічно розвиватися. Але через високу ресурсоємність промислового виробництва, низьким в області залишається рівень застосування інноваційних, ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій.

Про певні позитивні зміни у конкурентоспроможності економіки Черкащини за останні три роки свідчать результати рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів України, яка була започаткована у 2008 році і здійснювалась спільно Фондом «Ефективне управління» та Всесвітнім економічним форумом [3]. За даною методологією, конкурентоспроможність регіонів України оцінювалась окремо за регіональним та глобальним індексами (відповідно РІК та ГІК). За РІКом визначено позиціонування кожної з областей на фоні середнього регіонального показника по Україні та відносно загальної кількості областей (всього для оцінки було взято певну кількість регіонів України: у 2008 році – 12; у 2009-му – 15; у 2010-му – 20). За ГІКом рівень конкурентоспроможності кожної області позиціонував у міжнародному рейтингу, складеним по загальній кількості країн і регіонів: у 2008 році – 134; у 2009-му – 149; у 2010-му - 152, таким чином кожна область за визначеним індексом прирівнювалась до аналогічного індексу певної країни.

Дослідження здійснювались за 12-ма складовими конкурентоспроможності як країн, так і регіонів, які в сукупності визначають рівень продуктивності їх економіки, зокрема такі: 1) державні і приватні інститути (інституційне середовище); 2) інфраструктура (в т.ч. телекомунікаційна мережа); 3) макроекономічна стабільність; 4) охорона здоров'я і початкова освіта; 5) вища освіта і професійна підготовка; 6) ефективність ринку товарів; 7) ефективність ринку праці; 8) рівень розвитку фінансового ринку; 9) оснащення новітніми технологіями (ІКТ); 10) розмір ринку; 11) рівень розвитку бізнесу; 12) інновації (технологічні), які за стадіями економічного розвитку були поєднані у 3 групи: базові вимоги (1-4 складові);



каталізатори (підсилювачі) ефективності (5-10 складові); фактори розвитку та інноваційного потенціалу (11-12 складові).

Щодо рівня конкурентоспроможності економіки України, то за цією оцінкою він залишається вкрай низьким і з 2007 року по 2010-й знизився на 13 позицій. Таким чином, конкурентоспроможність економіки України знаходиться на рівні латиноамериканських та африканських країн (Гамбії та Алжиру), займаючи у 2010 році 82 позицію серед 133 країн.

Слід зазначити, що, якщо у 2008 році Черкаська область була найменш конкурентоспроможною і посіла останнє, 12-е місце в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України та 93 місце в глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн, то уже через рік рейтинг області піднявся на 10 сходинку та 104-ту відповідно, а в 2010 році Черкащина уже увійшла в десятку лідерів серед 20 регіонів, зайнявши 9 місце за ІРК та 88 місце за ГІКом (див. табл. 1).

Таблиця 1

## Рейтинг Черкаської області за ІРК\*

№ з/п	Складові конкурентоспроможності	Місце 2007-2008 роки (12 регіонів)	Місце 2008-2009 роки (15 регіонів)	Місце 2009-2010 роки (20 регіонів)
<b>I. Базові вимоги</b>		<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
1	державні і приватні інститути	12	10	6
2	інфраструктура	12	12	13
3	макроекономічна стабільність	7	не враховувалось	не враховувалось
4	охорона здоров'я і початкова освіта	8	8	16
<b>II. Підсилювачі ефективності</b>		<b>11</b>	<b>11</b>	<b>7</b>
5	вища освіта і професійна підготовка	11	7	17
6	ефективність ринку товарів	9	11	2
7	ефективність ринку праці	5	12	12
8	рівень розвитку фінансового ринку	10	12	10
9	оснащення новітніми технологіями	8	11	7
10	розмір ринку	не враховувалось	Не враховувалось	не враховувалось
<b>III. Фактори розвитку та інноваційного потенціалу</b>		<b>12</b>	<b>10</b>	<b>13</b>
11	рівень розвитку бізнесу	10	7	14
12	інновації (технологічні)	12	11	11
<b>Загальний рейтинг за ІРК</b>		<b>12</b>	<b>10</b>	<b>9</b>

\* – таблицю складено автором на основі даних джерела [3]

В середньому по регіонах України індекс регіональної



конкурентоспроможності у 2010 році склав 3,97. Область набрала 3,96 бали, розділивши цей бал з Хмельниччиною. За результатами оцінки 12 складових конкурентоспроможності лідируючі позиції впродовж трьох років тримають м. Київ, Дніпропетровська, Закарпатська та Львівська області.

Відповідно до рейтингової оцінки конкурентоспроможності Черкаського регіону, визначено його сильні та слабкі сторони (табл. 2), серед яких є такі, що за 2-3 роки з рангу сильних конкурентних переваг області перейшли у складові її слабких сторін, а саме: охорона здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка та рівень розвитку бізнесу. Низькою є конкурентоспроможність області за критеріями розвитку інфраструктури, що, в свою чергу, негативно впливає на розвиток інновацій і відіграє роль гальмівного фактора у підвищенні інноваційної активності підприємств регіону (див. табл. 3). Також необхідно зосередити увагу на тому, що впродовж трьох років, за які здійснювалась рейтингова оцінка, Черкащина не зайняла жодного разу по жодному критерію першої позиції серед регіонів України.

У порівнянні з іншими регіонами на Черкащині склалась вкрай несприятлива ситуація у сфері охорони здоров'я і початкової освіти: за два роки ця складова конкурентоспроможності з рангу сильних сторін області (8 місце) у 2009-2010 роках перейшла у ранг однієї з найслабших її сторін, де зайняла низьку 16-ту позицію. Викликає занепокоєння достатньо високий показник дитячої смертності і відносно мала кількість дітей, що навчаються у закладах початкової освіти, якість якої є надто низькою.

Таблиця 2

SWOT – аналіз рейтингу конкурентоспроможності Черкаської області за РІК\*

Складові конкурентоспроможності	Сильні сторони			Складові конкурентоспроможності	Слабкі сторони		
	Місце за РІК				Місце за РІК		
	з 12 регіонів	з 15 регіонів	з 20 регіонів		з 12 регіонів	з 15 регіонів	з 20 регіонів
	2007-2008	2008-2009	2009-2010		2007-2008	2008-2009	2009-2010
1. Ефективність ринку праці	5			1. Якість державних і приватних структур	12		
2. Макроекономічна стабільність	7			2. Інфраструктура	12	12	
3. Оснащеність новітніми технологіями	8		7	3. Інновації	12	11	
4. Охорона здоров'я і початкова освіта	8	8		4. Вища освіта і професійна підготовка	11		17
5. Рівень розвитку бізнесу		7		5. Ефективність ринку праці		12	
6. Вища освіта і професійна підготовка		7		6. Рівень розвитку фінансового ринку		12	
7. Ефективність ринку товарів			2	7. Охорона здоров'я і початкова освіта			16
8. Якість державних і приватних структур			6	8. Рівень розвитку бізнесу			14

\* – таблицю складено автором на основі даних джерела [2]



Таблиця 3

Складові конкурентоспроможності Черкащини, за якими відбулася негативна зміна

Складові конкурентоспроможності	2007-2008	2008-2009	2009-2010
1. Охорона здоров'я і початкова освіта	+	+	-
2. Вища освіта і професійна підготовка	-	+	-
3. Рівень розвитку бізнесу		+	-
4. Ефективність ринку праці	+	-	
5. Інфраструктура	-	-	
6. Інновації	-	-	

Дані табл. 2 відображають сприятливу ситуацію щодо розвитку регіонального товарного ринку у 2009-2010 роках, який був більше зорієнтований на потреби клієнта з достатньо інтенсивною конкуренцією на місцях та ефективною антимонопольною політикою. Негативними характеристиками товарного ринку області, за результатами опитувань керівників більш як 50 підприємств міста та області, була значна перевага торговельних обмежень, низька частка іноземної власності в регіоні, що обумовлює достатньо великі втрати бізнесу від нездійснених операцій за прямими іноземними інвестиціями. Та слід відмітити, що даний критерій, який віднесено до сильних сторін регіону, безпосередньо пов'язаний із рівнем розвитку бізнесу, який за рейтинговою оцінкою є слабкою стороною конкурентоспроможності області, а це свідчить про існуючі проблеми організаційно-управлінського характеру у регіональному бізнес-середовищі. Зокрема, серед основних факторів негативного впливу на умови ведення бізнесу були саме зовнішні (нестабільність політики, інфляція, податкова політика і доступ до фінансів, нестабільність влади, податкові ставки, валютне регулювання, нерозвинута інфраструктура, низька кваліфікація робочої сили), а причинами низького рівня розвитку бізнесу в регіоні за рейтинговою оцінкою є: недостатня кількість та якість місцевих постачальників, практична відсутність бізнес-кластерів, низький рівень контролю міжнародного бізнесу.

Щодо якості державних і приватних інститутів, треба зауважити, що найбільшими прерогативами в регіоні у 2009-2010 роках був високий рівень відповідальності фірм, захисту міноритарних (дрібних) акціонерів від зловживань з боку великих акціонерів та захисту прав власності. Як і для більшості регіонів України, для Черкащини характерний високий рівень корпоративного управління. Найбільш низькі результати у межах цієї складової область має по індикаторах необґрунтованості державних видатків, великого тягара державного регулювання, втрат бізнесу від терористичних актів, надійності роботи правозахисних органів, рівня стандартів аудиту і звітності.

В межах складової конкурентоспроможності регіону «Оснащеність новими технологіями» конкурентною перевагою області є високий показник частки населення, що користується послугами



мобільного зв'язку, кількості персональних комп'ютерів на 100 осіб населення та наявності новітніх технологій.

Особливу увагу, на думку автора, слід зосередити на тих критеріях, які відіграють вирішальну роль у подоланні існуючих проблем зниження рівня конкурентоспроможності регіону і є основою формування інноваційної моделі розвитку регіональної економіки, а саме вищій освіті та науковій сфері. В контексті людських ресурсів інноваційного типу, ці складові є основними ключовими компонентами у формуванні механізму їх професійного розвитку та сприятливого інноваційного середовища для генерації і обміну прогресивних ідей, ефективної самореалізації творчого, новаторського потенціалу області з максимальною його віддачею. Та, за рейтинговою оцінкою, саме ці показники суттєво знижують конкурентоспроможність Черкаської області.

За складовою розвитку вищої освіти і професійної підготовки кадрів у 2009-2010 роках Черкащина займає найнижчу, 17-у позицію за РІК, причому за всіма показниками, крім доступу до Інтернету в навчальних закладах (див. табл. 3), хоча аналіз попереднього періоду засвідчує достатньо високий її рейтинг (7 позицію) серед регіонів України. Вкрай низькими є показники наявності спеціалізованих досліджень і тренінгів у ВНЗ області, якості шкіл менеджменту, низької якості викладання математики і точних наук, в цілому системи освіти, що не забезпечує належного рівня підготовки професійних кадрів для регіону.

Низька якість вищої освіти, в свою чергу, негативно впливає на інноваційний рівень розвитку регіону, про що свідчать досить низькі показники за складовою конкурентоспроможності «Інновації» (див. табл. 4). Зокрема, у 2009-2010 роках низькими за даним критерієм серед регіонів України на Черкащині були: якість науково-дослідних установ (18 місце), рівень співробітництва між університетами і бізнесом у дослідницькій діяльності (16 місце), а також наявність наукових і інженерних кадрів (14 місце). За таких умов, навіть при високій схильності до впровадження інновацій, яку демонструє Черкащина (на рівні Китаю у 2007-2008 рр. та Індії у 2009-2010 рр.), що є єдиною її конкурентною перевагою, якщо не будуть: врегульовані відносини між владою, бізнесом та наукою; створені сприятливі умови для взаємовигідного співробітництва у проведенні досліджень між університетами та бізнесом; вирішені питання захисту інтелектуальної власності, – ні про який інноваційний розвиток економіки області говорити не доведеться. Зростаючу кількість потенційних науковців в області (за останні 10 років кількість аспірантів зросла у 2,2 рази), їх творчий потенціал, а також наявний науковий ресурс (фахівців вищої кваліфікації, зайнятих в економіці області), необхідно спрямувати на вирішення проблем технологічного розвитку виробничих підприємств Черкащини, більше залучати їх до участі у виконанні наукових досліджень і розробок, зокрема у заводський сектор науки, який є





найменш розвинутим. Аргументом даного твердження є виявлені в процесі аналізу тенденції зростання чисельності наукових кадрів вищої кваліфікації, зайнятих в економіці області (з 674 осіб у 2000 році до 1144 осіб у 2009-му) при одночасному зменшенні питомої ваги саме тих із них, які брали участь у наукових дослідженнях і розробках (з 8,3% до 6,1% відповідно) [5, с. 40].

Негативні тенденції у розвитку науки також пов'язані з проблемою недофінансування науково-дослідних і конструкторських розробок, що свідчить про низький рівень наукоємності промислового виробництва, а отже, його низьку конкурентоспроможність. І навіть при тому, що обсяги витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, щороку зростають ( у 2009 р. в порівнянні з 2000-м вони зросли майже у 14 разів), лівова частка їх спрямовується не на технологічний розвиток виробництва, а на модернізацію його застарілої матеріально-технічної бази. Крім того, у структурі джерел фінансування інновацій практично єдиним джерелом є власні кошти підприємств, за рахунок яких профінансовано більше 70% проектів. Так, за 10 років спостерігається приріст частки власних коштів підприємств у фінансуванні інновацій – з 98,5% у 2000 р. до 98,9% у 2009-му, натомість зменшується фінансування з боку держави: з 1,5% до 1,1% відповідно [4].

Таблиця 3

Рейтингова оцінка Черкаської області за складовою конкурентоспроможності «Вища освіта і професійна підготовка»\*

Показники	Місце за РІК			Місце за ГІК			Конкурентні переваги (+), недоліки (-)			На рівні країн		
	2007-2008/12	2008-2009/15	2009-2010/20	2007-2008/134	2008-2009/149	2009-2010/152	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2007-2008	2008-2009	2009-2010
1. Кількість учнів у загальноосвітніх закладах, %	-	11	17	45	63	68	+	-	-	Росія	Швейцарія	Уругвай
2. Кількість осіб, що навчаються у ВНЗ, %	-	-	-	14	12	9	+	+	+	Росія	Литва	Нова Зеландія
3. Якість системи освіти	9	8	10	62	56	55	-	-	-	Росія	Бруней	Польща
4. Якість викладання марематики і точних наук	9	6	15	66	52	77	-	-	-	Молдова	Індонезія	Бурунді
5. Якість шкіл менеджменту	5	5	12	98	100	133	-	-	-	Суринам	Сирія	Республіка Киргизія
6. Доступ до Інтернету у навчальних закладах	9	4	8	110	46	54	-	+	-	Вірменія	Таїланд	Уругвай
7. Наявність спеціалізованих досліджень і тренінгів	11	8	16	109	124	131	-	-	-	Мадагаскар	Мозамбік	Зімбабве
8. Рівень підготовки кадрів	9	11	14	121	139	134	-	-	-	Болгарія	Алжир	Алжир
Середня рейтингова оцінка	11	7	17	74	61	73	-	-	-	Мексика	Бахрейн	Чорногорія

\* – таблицю складено автором на основі даних джерела [2]



Таблиця 4

Рейтингова оцінка Черкаської області за складовою  
конкурентоспроможності «Інновації»\*

Показники	Місце за РІК			Місце за ГПК			Конкурентні переваги (+), недоліки (-)			На рівні країн		
	2008/1 2	2009 /15	2010/ 20	2008/1 34	2009/149	2010/152	2008	2009	2010	2008	2009	2010
1. Можливості для інновацій	4	8	6	47	74	40	+	-	+	Китай	Йорданія	Індія
2. Якість науково-дослідних установ	12	13	18	102	143	136	-	-	-	Гватемала	Болівія	Гондурас
3. Затрати компаній на наукові і дослідні роботи	12	9	11	125	133	109	-	-	-	Бахрейн	Лівія	Алжир
4. Співробітництво між університетами і бізнесом у дослідницькій діяльності	12	12	16	118	122	134	-	-	-	Грузія	Бурунді	Чад
5. Державні закупівлі передових технологічних продуктів	11	11	3	121	143	108	-	-	-	Лесото	Парагвай	Македонія
6. Наявність наукових і інженерних кадрів	8	12	14	101	132	123	-	-	-	Словенія	Зімбабве	Бруней Даруссалам
7. Патенти на винаходи (на 1 млн. населення)	-	-	-	52	65	65	-	-	-	Болгарія	Вірменія, Йорданія	Грузія
Середня рейтингова оцінка	12	11	11	113	136	113	-	-	-	Домініканська республіка	Мавританія	Намібія

\* – таблицю складено автором на основі даних джерела [2]

Слід звернути увагу на ще один негативний момент: впродовж останніх трьох років фінансування з місцевого бюджету, іноземне фінансування технічних інновацій в області, а також кредитування (у 2009 р.) повністю відсутні. Цей факт переконливо засвідчує пасивну участь місцевих органів влади у вирішенні проблем інноваційного розвитку економіки області.

Таким чином, у випадку недостатнього рівня державного фінансування інновацій, головна функція державних регіональних структур як учасника інноваційної системи повинна переорієнтуватися на сприяння у формуванні інноваційної інфраструктури – мережевих та інших структур, в межах яких активно будуть взаємодіяти ВНЗ (університети), державні та приватні науково-дослідні установи, підприємства великого, середнього і малого бізнесу. Зокрема, пріоритетну роль необхідно надати регіональним університетам, на базі яких можуть бути створені центри спільних досліджень [1, с. 57], що координуватимуть співпрацю університетів з регіональним бізнесом, відносини між якими будуватимуться на контрактній основі (спільні дослідження, дослідження на замовлення бізнесу чи спонсорство науково-дослідних робіт бізнес-структурами). Для цього на рівні регіональної влади необхідно здійснити аналіз промислового потенціалу області за галузями, визначити, які з них є потенційно технологічно розвинутими, діагностувати перспективу



науково-промислового співробітництва за цими галузями у формі нових спільних організаційних утворень. Це, в свою чергу, сприятиме більш ефективній комерціалізації результатів науково-дослідницької діяльності, що забезпечить регіону активізацію інноваційної діяльності, а також формування регіональної системи управління знаннями, в якій креативний творчий потенціал наукових кадрів Черкащини буде затребуваним і реалізованим з найбільш корисним ефектом для вирішення її внутрішніх соціально-економічних проблем.

### **ВИСНОВКИ**

Отже, з проведених досліджень конкурентоспроможності Черкащини серед регіонів України, можна зробити висновок, що в цілому слабкими сторонами регіону є саме ті компоненти (наука, освіта, бізнес та влада), які в комплексі повинні забезпечувати належний рівень розвитку інноваційної економіки. Але, на жаль, функціонують вони урізнобіч, без системного взаємозв'язку, що впливає на неефективне використання існуючого інноваційного потенціалу, сприяє втраті інтелектуальних ресурсів, знижуючи таким чином конкурентоспроможність потенційно привабливого та перспективного у розвитку регіону. Це дає підстави стверджувати, що в області є недостатньо сформованим потенціал випереджального розвитку як основи побудови інноваційної економіки. З метою вирішення даних проблем необхідно на рівні місцевої та регіональної влади здійснити заходи щодо формування нових засад функціонування інноваційної економіки, базованих на співпраці між науково-освітніми, науково-дослідними організаціями, підприємствами та владою, створенні нових форм мережевих структур (кластерів), інших суб'єктів інноваційної інфраструктури, зокрема освітньої і науково-дослідницької, що сприятиме активізації генерування інновацій, формуванню знаннєвого середовища з метою реалізації перспективних для регіону інноваційних ініціатив та підвищення його конкурентоспроможності.

З метою пошуку резервів зміцнення конкурентних позицій Черкащини на міжрегіональному рівні, потребують подальшого дослідження проблеми формування механізму професійного розвитку інноваційних кадрів в регіоні на основі системного аналізу компонент інноваційного середовища та форм взаємозв'язків між ними.

### **SUMMARY**

*The author has made the analysis of the Cherkasy region competitive positions according to the indexes of global and regional competitiveness. Based on SWQOT-analysis it has been found the strong and weak positions of the region. The author has explored the reasons of competitive positions reducing for such components as «Higher Education and Training» and «Innovations», and had proposed the measures to improve them.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**



1. Галан Н. І. Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку // Наука та інновації, 2010. - № 3. – С. 55-65.
2. Європейська регіональна політика : натхнення для країн, що не входять до ЄС? Застосування принципів та обмін досвідом [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/inernational/external\\_uk](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/inernational/external_uk).
3. Звіти про конкурентоспроможність України 2008, 2009, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.feg.org.ua](http://www.feg.org.ua).
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс] - Режим доступу : [www.stat.cherkassy.ua](http://www.stat.cherkassy.ua).
5. Статистичний збірник «Наукова діяльність в Черкаській області за 2009 рік» / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Черкаській області; за ред. М. Г. Литвина. – Черкаси, 2010. – 178 с.



## ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал «Вісник СУЕМ» друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

**Вимоги до оформлення статей.** Наукові статті мають бути написані українською, російською або англійською мовами у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Суг, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу – 2см, праворуч – 1см; абзац – 1см).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора, написані курсивом, його науковий ступінь, вчене звання та посада за основним місцем роботи. На наступному рядку посередині сторінки великими літерами – назва статті (**жирним**).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (*курсивом*).

Основний зміст статті повинен містити такі рубрики:

- **ВСТУП** (актуальність теми дослідження, аналіз останніх досліджень та публікацій)
- **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ** (мета та завдання дослідження)
- **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ** (основний матеріал дослідження)
- **ВИСНОВКИ** (короткий підсумок до статті та основні пропозиції)
- **SUMMARY** (по закінченні статті подається анотація англійською мовою (*курсивом*)).
- **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**



У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожен позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті. Статті з літературою, оформленою не за вимогами ВАК України, будуть направлятися авторам на доопрацювання.

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2-х примірниках та в електронному вигляді (у форматі \*.doc або \*.rtf). Назва файлу – прізвище першого автора латинськими буквами. Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

**Автори, які не мають наукового ступеня, подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію. Особливо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, контактна адреса, телефон).**

Редакція матеріал не редагує та не несе відповідальності за подані матеріали.

**Вартість публікації статті складає 10 грн. за одну повну (неповну) сторінку та пересилка поштою екземпляра журналу авторам у сумі 20 грн., а для співробітників університету – безкоштовно.**

**Кошти надсилати:** *Отримувач:* ТОВ ВНЗ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ Код 14204539 МФО 320478 Р/р 26000100978 ВАТ АБ «Укргазбанк» вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036 (*призначення платежу:* за друк статті із зазначенням прізвища автора)

**Адреса редакції:** 18000, Черкаси, вул. Н.-Левицького, 16.  
**Відповідальний секретар журналу** Дьячук Ірина Віталіївна  
тел. (0472) 71-25-96 (внут. 114).  
e-mail: djachuk@list.ru



Випуск 1 (9), 2011

ISSN 2078-1628

## ВІСНИК СУЕМ № 1 (9), 2011

*Науковий журнал*

Засновник Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.  
Видання зареєстроване в Держкомінформполітики України.  
Свідоцтво КВ № 16612 – 5084Р від 23.04.2010.

Завідувач редакції,  
художньо-технічний редактор  
Л. А. Скварчинська

Редактор О. М. Строгалова

Підписано до друку 10.05.2011 р. Формат 70x108/16.  
Друк ризографічний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 13,9. Тираж 100 прим. Зам. № 51.  
Адреса редакції: 18036, м. Черкаси, вул. Н. Левицького, 16  
Телефон редакції (0472) 71-25-96, факс: (0472) 64-73-00,  
e-mail: [journal3.suem@gmail.com](mailto:journal3.suem@gmail.com), [micus@ukr.net](mailto:micus@ukr.net)  
Набрано і зверстано на обладнанні університету.  
Надруковано у редакційно-видавничому відділі СУЕМ.

---

Видається за рекомендацією Вченої ради СУЕМ  
(протокол засідання № 7 від 28.04.2011 р.)

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

---

© Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2011

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК № 3734  
від 17 березня 2010 р.