

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (70)

Харків. Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014

**Засновник і видавець
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р. (Рестраційний номер свідоцтва – КВ № 16780–5352 ПР від 25.05.2010 р.)

Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (Бюлетень ВАК України, № 6, 2010).

Періодичне видання Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до Каталогу видань України з доставкою. Індекс видання 49222.

Web-сайт наукового журналу:
<http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/UER/index.html>

Web-сайти, на яких представлено науковий журнал:

- ✓ Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/index.html
- ✓ Научная электронная библиотека: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=32869
- ✓ DOAJ – Directory of Open Access Journals: <http://www.doaj.org/doaj?func=openurl&genre=journal&issn=16831942>
- ✓ BASE – Bielefeld Academic Search Engine: <http://www.base-search.net/Search/Results?lookfor=url%3Aed.ksue.edu.ua&refid=dclink>
- ✓ WorldCat: http://www.worldcat.org/title/economics-of-development/oclc/774086872&referer=brief_results
- ✓ Index Copernicus International S.A.: <http://journals.indexcopernicus.com/passport.php?id=7897>
- ✓ The Asian Education Index: http://www.asian-education-index.com/business_index_E.php
- ✓ Ulrichsweb™ Global Serials Directory: <http://ulrichsweb.serialsolutions.com>

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

червень 2014 р. № 2 (70)
Затверджено на засіданні вченої ради університету.
Протокол № 10 від 02.06.2014 р.

Редакційна колегія

**Пономаренко В. С. – докт. екон. наук,
професор ХНЕУ (головний редактор)**

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорошнін М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Россія)
Левикін В. М. – докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лукай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Тугана-Барановського
Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пшупенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Сєдова Л. М. – відповідальний секретар
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Россія)

Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HDR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)

This is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

Научный журнал является журналом с открытым доступом, что означает, что все содержимое находится в свободном бесплатном доступе для пользователя или его учреждения. Пользователям разрешается читать, загружать, копировать, распространять, печатать, искать или делать ссылки на полные тексты статей в этом журнале, не запрашивая разрешения у издателя или автора. Указанное соответствует определению BOAI относительно открытого доступа.

- 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.
- При передрукуванні матеріалів посилання на "Економіку розвитку" обов'язкове.

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2014.

© Науковий журнал "Економіка розвитку", 2014.

© Видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, дизайн обкладинки, 2014.

Зміст

Механізм регулювання економіки

Савенко К. С. Джерела фінансування інновацій в Україні: аналітичний огляд існуючої ситуації.....	5
О. Zuma, I. Lisitsyna. Public-Private Partnership Projects as a Path to Ukraine's Tourism Development.....	9
Бобух І. М. Продуктивність ресурсів – складових національного багатства – як базова детермінанта сталого розвитку	15
Веденєєв Є. Є. Інституціональний механізм функціонування уповноваженого економічного оператора.....	24
T. Yakhina, R. Tesolkin. Differentiation Between the NBU Regulations as to Provisioning for Active Bank Transactions	29
Успенко В. І., Подзолкова Ю. В. Визначення впливу достатності капіталу на рівень фінансової стійкості страхової компанії.....	34
Алексєєв С. Б. Аналіз постачальницького потенціалу торговельної мережі.....	39
Піскун К. В., Кошеленко Н. С. Особливості формування місцевих бюджетів в умовах несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет	43
Медвідь В. Ю. Система стратегічного планування розвитку регіонів як умова дієвого економічного регулювання регіонального розвитку.....	51
Ковальчук В. А. Джерела фінансового забезпечення реалізації регіональних інвестиційних проектів.....	55
Бойченко В. С. Аутсорсинг в управлінні персоналом: сучасний стан.....	60
Трач О. Ю. Модель запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві	64
Гарашук О. В., Куценко В. І. Концептуальні засади формування неперервної освіти в контексті синергетичної парадигми освітнього середовища	69

Економіка підприємства та управління виробництвом

Маркович І. Б. Розкриття сутності поняття трансформації економічного простору в системі категорій розвитку національної економіки.....	77
Пилипенко А. А., Березовський К. М. Вибір конкурентоспроможної форми маркетингового управління як складової організації стратегічного менеджменту підприємств та інтегрованих структур бізнесу.....	82
Гонтарева І. В. Погодженість відтворювальних циклів ефективності діяльності підприємства.....	90
Васюткіна Н. В. Формування системи управління сталим розвитком підприємства.....	93
Котиш О. М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття "зовнішньоекономічна операція".....	99
Гонський М. Д. Комерційна функція як основа ефективної комерційної діяльності торговельного підприємства	103
Меджибовська Н. С. Еволюція системи постачання промислових підприємств.....	108
Зеленський М. В. Теоретичні положення організації застосування аутсорсингу логістичних функцій	112
Макалюк І. В. Функції мотивування, контролю та регулювання в системі управління трансакційними витратами.....	118
Сенічкіна О. Е. Методичні рекомендації щодо оцінювання результату інноваційної праці фахівців у промисловості.....	124

Contents

Economics Regulation Mechanism

K. Savenko. Sources of Financing Innovations in Ukraine: Analytical Review of the Current Situation.....	5
O. Zyma, I. Lisitsyna. Public-Private Partnership Projects as a Path to Ukraine's Tourism Development.....	9
I. Bobukh. The Productivity of Resources – Parts of the National Wealth – as a Basic Determinant of Sustainable Development.....	15
E. Vedeneev. Institutional Mechanisms of Functioning of an Authorized Economic Operator.....	24
T. Yakhina, R. Tesolkin. Differentiation Between the NBU Regulations as to Provisioning for Active Bank Transactions	29
V. Uspalenko, Y. Podzolkova. Determining the Effect of Capital Adequacy on the Financial Stability of an Insurance Company.....	34
S. Alekseev. Analysis of the Provider Potential of a Trading Network.....	39
K. Piskun, N. Koshelenko. Peculiarities of Formation of Local Budgets under the Conditions of Untimely Decision-Making about Local Budgets.....	43
V. Medvid'. A System of Strategic Planning of Development of a Region as a Prerequisite to the Effective Economic Regulation of the Regional Development.....	51
V. Kovalchuk. Sources of Financial Support for Regional Investment Projects Implementation.....	55
V. Boichenko. Outsourcing in Human Resource Management: Current State	60
O. Trach. A Model of Introduction of Energy Efficiency Measures in the Housing and Utilities Sector.....	64
O. Garashchuk, V. Kutsenko. Conceptual Principles of Lifelong Learning in the Context of a Synergetic Paradigm of Educational Environment.....	69

Economics of Enterprise and Production Management

I. Markovych. Definition of the Concept of Transformation of Economic Space in the System of Categories of National Economy.....	77
A. Pylypenko, K. Berezovskyi. Choosing the Competitive Forms of Marketing Management as a Part of Enterprises and Integrated Business Structures Strategic Management Organization.....	82
I. Gontareva. Coordination of Reproductive Cycles of Efficiency of the Enterprise Activity.....	90
N. Vasiutkina. Formation of a System of Sustainable Development of Enterprises.....	93
O. Kotysh. A Theoretical Insight into the Concept of Foreign Trade Operation.....	99
M. Honskyi. Commercial Function as a Basis for Effective Commercial Activity of a Trade Enterprise.....	103
N. Medzhybovska. Evolution of Industrial Enterprises' Procurement System	108
M. Zelenskyi. Theoretical Principles of Outsourcing of Logistics Functions.....	112
I. Makaliuk. Functions of Motivation, Control and Regulation in the System of Transaction Costs Management.....	118
O. Senichkina. Methodological Recommendations on Evaluating the Results of Innovation Work of the Industries Professionals.....	124

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.*

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ: АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ІСНУЮЧОЇ СИТУАЦІЇ

УДК 330.341.1(477)

Савенко К. С.

Розглянуто джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за галузями наук, видами робіт та регіонами. Наведено аналітичні дані щодо ситуації в інноваційній сфері України, визначено причини та наслідки занепаду вітчизняної науки. Проведено аналітичні дослідження обсягу та структури фінансування інновацій, а також пошук резервів їх залучення в Україну. Проведено аналіз розподілу фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за галузями наук.

Ключові слова: інновації, наукові та науково-технічні роботи, фінансування наукових розробок, технологія, фінансування державного сектору, оцінювання технологічної структури економіки, кадровий потенціал, розподіл фінансування витрат, імпорتنі поставки, орієнтація соціальної стратегії на примноження людського капіталу, інвестиційна політика країни.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В УКРАИНЕ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИТУАЦИИ

УДК 330.341.1(477)

Савенко К. С.

Рассмотрены источники финансирования расходов на выполнение научных и научно-технических работ по отраслям наук, видам работ и регионам. Приведены аналитические данные относительно ситуации в инновационной сфере Украины, определены причины и последствия упадка отечественной науки. Проведены аналитические исследования объема и структуры финансирования инноваций, а также поиск резервов их привлечения в Украину. Проведен анализ распределения финансирования расходов на выполнение научных и научно-технических работ по отраслям наук.

Ключевые слова: инновации, научные и научно-технические работы, финансирование научных разработок, технология, финансирование государственного сектора, оценка технологической структуры экономики, кадровый потенциал, распределение финансирования расходов, импортные поставки, ориентация социальной стратегии на приумножение человеческого капитала, инвестиционная политика страны.

SOURCES OF FINANCING INNOVATIONS IN UKRAINE: ANALYTICAL REVIEW OF THE CURRENT SITUATION

UDC 330.341.1(477)

K. Savenko

The sources of financing the execution of scientific and scientific-and-technical works by science fields, types of work and regions were examined. The analytical data on the situation in the sphere of innovation in Ukraine was given, the causes and consequences of the decline of domestic science were identified. Analytical studies on the scope and structure of the financing of innovation, as well as search for reserves to attract them to Ukraine were conducted. The distribution of financing costs of carrying out scientific and scientific-and-technical works by branches of science was analysed.

Keywords: innovation, scientific and scientific and technical work, financing scientific research, technology, public sector financing, assessment of the technological structure of the economy, human resources, distribution of cost financing, imports, focus on social strategy of augmenting human capital, investment policy of a country.

Реалії сьогодення майже всіх сфер народного господарства країни свідчать про доцільність використання технологій, що базуються на останніх досягненнях науково-технічного прогресу, адже їх корисність ілюструється збільшенням економічної та/або соціальної ефективності. Серед таких досягнень п'ятого і шостого технологічних укладів, які характерні для всіх розвинених країн світу, виступають: обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, мікро- і оптиковолоконні технології, штучний інтелект, біотехнології, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи, комп'ютерна освіта, формування мережних бізнес-товариств. Так, у процесі оцінювання технологічної структури економіки України експерти отримали такі результати: частка п'ятого укладу становить 4,7 % (військово-космічна техніка, засоби зв'язку); четвертого укладу – майже 42,4 і третього – 52,8 %. В економіці зберігаються ще й складові реліктових укладів (першого та другого).

Причому рівень розвитку окремої країни залежить від того, є вона донором чи реципієнтом нових технологій: чим вища питома вага високотехнологічної продукції в експорті країни, тим меншою мірою її економіка залежить від зарубіжних інновацій. Щодо України, то вона, маючи високий науково-технічний та кадровий потенціал, залишається експортером сировини, закуповуючи високотехнологічну продукцію в країнах, які розвивають інтелектуальну економіку. Відносно українського експорту у 2012 році, то в його структурі переважає реалізація чорних металів та їх виробів (26,42 %), зерна й насіння (12,72 %), мінеральних продуктів (11,12 %), транспортних засобів (8,67 %) і продуктів хімічної промисловості (7,35 %) (наведено за даними [1]). Найбільші імпортні поставки здійснювали підприємства, основним видом діяльності яких є оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі – 31,9 % від загального обсягу імпорту (зменшення на 3,2 %), діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу, надання послуг підприємцям – 14,2 % (збільшення у 6,7 раза), торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт – 7,2 % (зменшення на 21,8 %), металургійне виробництво – 4,9 % (зменшення на 28 %) і виробництво харчових продуктів, напоїв – 3,1 % (зменшення на 5,4 %) [2]. Наведені дані переконливо ілюстру-

ють залежність вітчизняної економіки від зарубіжних технологій.

Питання активного продукування інновацій, їх практичне застосування та пошук шляхів фінансування відповідних робіт, вивчення зарубіжного досвіду в означеній сфері є предметом розгляду таких вітчизняних вчених-економістів: Амоші О. І., Бажала Ю. М., Гейця В. М., Гриньової В. М., Дементьєва В. В., Мочерного С. В., Ястремської О. М. Безумовно доцільно для сучасної теорії та господарської практики України провести аналітичні дослідження щодо пошуку й вибору джерел фінансування інновацій, а також активізації залучення інвесторів до цього процесу.

Важливим кроком у напрямі створення та використання розробок власного виробництва стає підтримка тих організацій, які продукують інновації, що можуть бути потенційно застосовуваними в процесі діяльності. З огляду на це метою статті є проведення аналітичних досліджень щодо обсягу та структури фінансування інновацій, а також пошук резервів їх залучення до України.

Через суперечливість законодавства, несприятливі умови ведення бізнесу, низьку доступність кредитних ресурсів, високу зарегульованість економіки, політичну нестабільність довгострокові вкладення в розвиток інновацій представниками бізнесу вважаються неприпустимими, адже їх цікавить майже миттєве отримання норми прибутку на інвестований капітал. Ситуацію, що склалася, можуть урятувати лише державні асигнування у сферу науки, яку, наприклад, у Білорусі, повністю фінансує держава. Так, на рис. 1 наведено розподіл фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування та деякими регіонами України в 2012 р. Найбільший обсяг фінансування припадає на економічно розвинені регіони (Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Харківську області та м. Київ). Щодо джерел фінансування, то кошти іноземних інвесторів за наведеними та рядом інших регіонів (Вінницькою, Луганською, Миколаївською областями і м. Севастополь) мають значну частку в загальному їх обсязі. Дивлячись через призму міжнародного розподілу праці та пошук розвиненими країнами дешевого "інтелекту", автор наголошує на розповсюдженні в Україні модифікованого процесу "відпливу інтелекту" через фі-

нансування розробок іноземними інвесторами ряду проєктів, що виконуються вітчизняними науковцями. Таким чином, має місце приховане використання кадрів високої кваліфікації для реалізації власних цілей.

Наведені висновки підтверджуються даними щодо переважання здійснення наукових та науково-технічних розробок у підприємницькому секторі, на який починаючи з 2005 року припадає більше половини фінансування.

Стосовно сектору вищої освіти, то зростання обсягів фінансування у 2012 році порівняно з 2005 роком складає майже 300 %, що ілюструє життєздатність ланцюга "освіта – наука – виробництво". Справедливості заради слід підкреслити постійне зростання частки фінансування державного сектору економіки країни – з 30,2 % у 2005 році до 40,5 % у 2012 році [3].

тис. грн

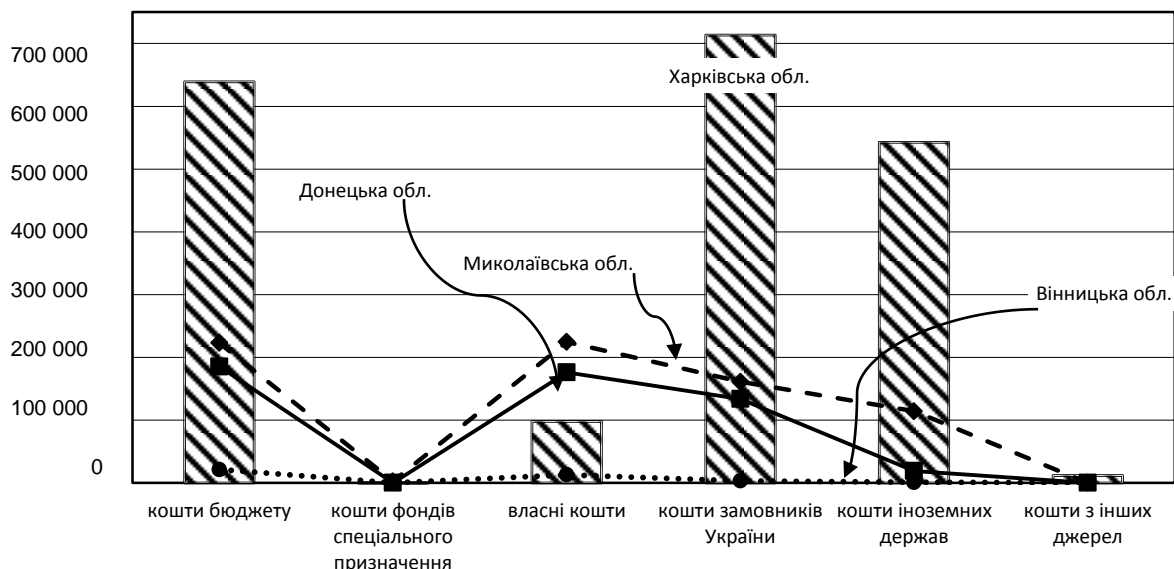


Рис. 1. Фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування та деякими регіонами України у 2012 році (побудовано на основі даних [3])

Наступним кроком аналізу є розподіл фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за галузями наук (рис. 2).

Найбільша питома вага у фінансуванні витрат у 2012 році за природничими, гуманітарними та суспільними науками належить коштам бюджету – 73,5, 94 та 91,5 % відповідно; технічні науки майже однаковою мірою фінансуються за рахунок іноземних держав – 31,6 % та коштів вітчизняних замовників – 31,5 %, частка держава складає всього 20,4 %. Отримані цифри є цілком передбачувани-

ми, адже перспективними напрямками досліджень виступає комп'ютерна інженерія, яка притягує інвесторів до високотехнологічних розробок за умови низького рівня оплати праці фахівців [4]. У даному випадку простежується значне розповсюдження аутсорсингу функцій, перш за все, у сфері комп'ютерних наук. Означений напрям у межах державної політики України може стати ще одним кроком до втрати контролю над науковим потенціалом кадрів високої кваліфікації, повної експлуатації інтелекту нації на користь іноземних держав [5; 6].

тис. грн

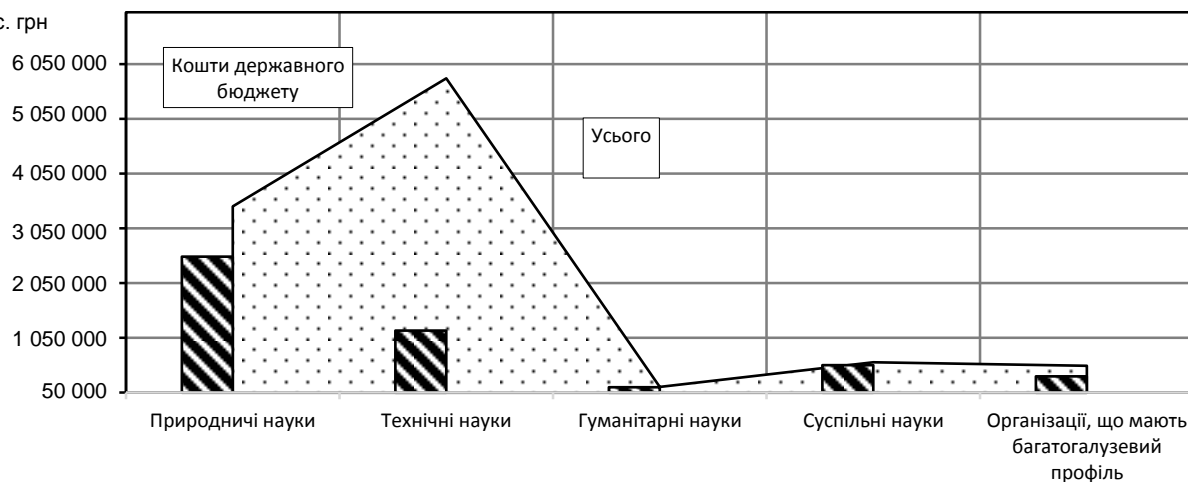


Рис. 2. Фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування та галузями наук у 2012 році (побудовано на основі даних [3])

Якщо розглядати структуру витрат за галузями наук, то, наприклад, економічні науки у 2012 році фінансувалися на рівні 2,38 % від загального обсягу фінансування в країні та 41,5 % від обсягу суспільних наук; фізико-математичні – 8,0 та 24,3 % від обсягу природничих наук [3].

Наступний зріз аналізу стосується рівня наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2012 році (рис. 3), який свідчить про превалювання їхніх інтересів у сфері природничих та технічних наук.

За різними роками розподіл наукових та науково-технічних робіт, що виконані власними силами наукових організацій, постійно змінюється. Так, протягом 1991 – 2012 років мав місце постійний приріст обсягів фундаментальних досліджень: з 8,8 % у 1991 році до 23,3 % у 2012 році, що з точки зору повернення вкладених коштів є найбільш ризикованим; майже у 2,5 раза збільшився обсяг науково-технічних послуг й досяг у 2012 році позначки в 4,7 %. За регіональним розподілом трійку лідерів у виконанні робіт науковими організаціями складає м. Київ (4 601 205 тис. грн), Харківська (2 257 904,3 тис. грн) та Дніпропетровська (936 983,9 тис. грн) області [3].

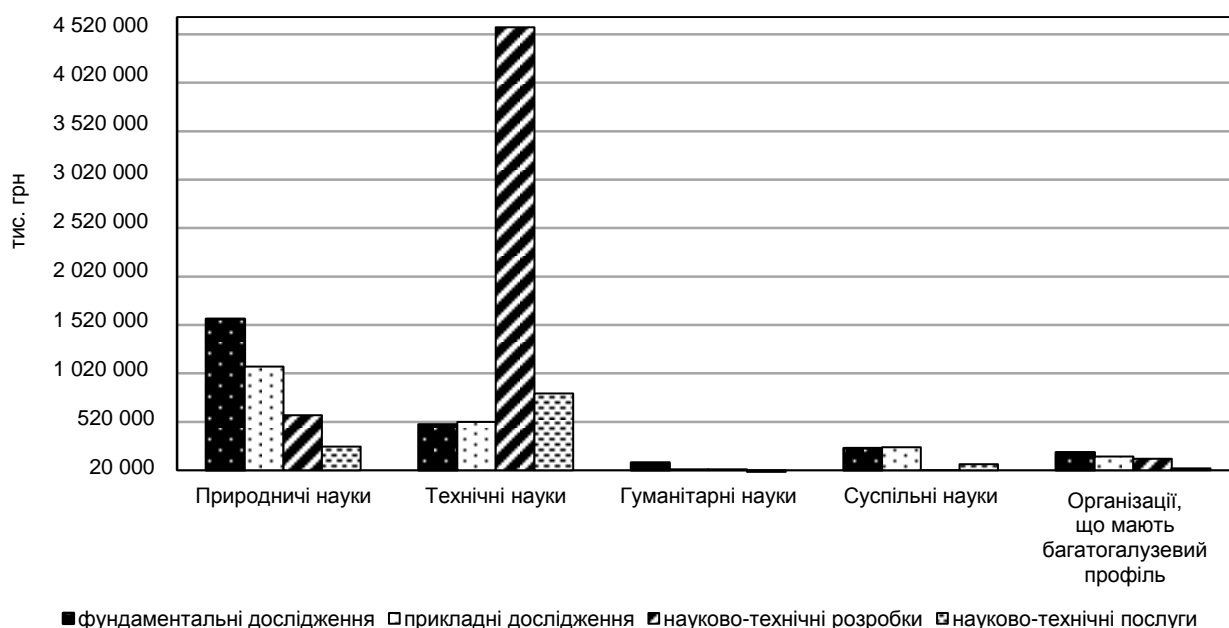


Рис. 3. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за видами робіт та галузями наук у 2012 році (побудовано на основі даних [3])

За часів існування централізованої планової економіки фінансування розробок повністю було віднесене до функцій держави, яка одночасно виступала і споживачем результатів інтелектуальної діяльності комплексу науково-дослідних установ. Реформування наукової сфери й діяльність у напрямі створення конкурентної площини між розробниками інновацій призвели до часткової втрати державою контролю над інтелектуальною міццю відповідних організацій. Вільну нішу поступово займають ті, хто прагне підвищити конкурентоспроможність інновацій за різними напрямками – і в аспекті підвищення якості, і в аспекті скорочення собівартості за рахунок витрат на оплату праці, яку вітчизняні науковці вважають "гідною". З огляду на це зарубіжні підприємства все частіше замовляють виконання наукових та науково-технічних робіт силами вітчизняних науковців, фінансуючи ці розробки або надаючи гранти на зарубіжні стажування найбільш талановитим кадрам, тим самим використовуючи інтелектуальні можливості вітчизняної науки.

Враховуючи тенденції, що означилися в цьому напрямі, слід відзначити існування резервів для інвестування коштів державного бюджету у виконання наукових та науково-технічних робіт як за галузями науки, так і за регіонами, які мають відповідний потенціал, що дозволить

досягти синергетичного ефекту через відновлення інтегральності національної економіки через:

розвиток інвестиційної діяльності, заохочення спрямування накопичення фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі;

орієнтацію соціальної стратегії на примноження людського капіталу, збереження безперервності його належного використання, розбудову систем освіти, культури, охорони здоров'я;

зміну структури зовнішньоекономічної торгівлі у бік високотехнологічної та інтелектуально насиченої продукції (робіт, послуг);

підвищення доходів, заробітної плати через підвищення продуктивності праці та ін.

В означених положеннях простежується орієнтація на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку з урахуванням національних інтересів зміцнення позицій країни на міжнародних ринках товарів, послуг, фінансів і особливо робочої сили та інновацій.

Література: 1. Інформаційно-аналітичний портал "Свободна преса" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inpress.ua>

/ru/economics/19530-vneshnyaya-torgovlya-ukrainy-starye-druzya-i-novye-partnery. 2. Зовнішня торгівля України товарами за I півріччя // Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/zovnishnya-torgivlya-ukrayini-tovarami-za-i-pivric>. 3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник Державної служби статистики України. – К. : ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2013. – 287 с. 4. Касич А. О. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 46–51. 5. Ганущак-Єфіменко Л. М. Системний підхід у дослідженні трансформації моделей інноваційних систем / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11 (137). – С. 19–24. 6. Сидорова А. В. Процессные инновации в современной теории инноваций / А. В. Сидорова, О. А. Курносова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11 (137). – С. 49–58.

References: 1. Informatsiino-analitychnyi portal "Svobodna presa" [Electronic resource]. – Access mode : <http://inpress.ua/ru/economics/19530-vneshnyaya-torgovlya-ukrainy-starye-druzya-i-novye-partnery>. 2. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy za I pivrichchia // Uriadovyi kurier [Electronic resource]. – Access mode : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/zovnishnya-torgivlya-ukrayini-tovarami-za-i-pivric/>. 3. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini : statystychnyi zbirnyk Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – K. : DP "Informatsiino-vydavnychi tsentr Derzhstatu Ukrainy", 2013. – 287 p. 4. Kasych A. O. Dosvid formuannia natsionalnykh innovatsiinykh system u krainakh, shcho rozvyvaiutsia [Experience of National Innovation System Formation in Developing Counties] / A. O. Kasych // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 5 (143). – P. 46–51. 5. Hanushchak-Yefimenko L. M. Systemnyi pidkhid u doslidzenni transformatsii modelei innovatsiinykh system [The Systems Approach to the Study of the Transformation of Models of Innovation Systems] / L. M. Hanushchak-Yefimenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. –

No. 11 (137). – P. 19–24. 6. Sidorova A. V. Protsessnye innovatsii v sovremennoy teorii innovatsiy / A. V. Sidorova, O. A. Kurnosova [Process Innovation in the Modern Theory of Innovation] // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 11 (137). – P. 49–58.

Інформація про автора

Савенко Ксенія Сергіївна – канд. екон. наук, викладач кафедри економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: kssavenko@mail.ru).

Інформация об авторе

Савенко Ксения Сергеевна – канд. екон. наук, преподаватель кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: kssavenko@mail.ru).

Information about the author

K. Savenko – PhD in Economics, lecturer of the Department of Economic Analysis of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kssavenko@mail.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
13.05.2014 р.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS AS A PATH TO UKRAINE'S TOURISM DEVELOPMENT

UDC 338.486.1.027(477)

O. Zyma
I. Lisitsyna

The obstacles to Ukraine's tourism development are highlighted and implementation of public-private partnership (PPP) as a mechanism for overcoming them is suggested. Areas of scientific research into different aspects of PPP in tourism are described as well a definition of public-private partnership in tourism is provided. Apart from that the analysis of PPP aims in tourism projects is made and the results and consequences of their implementation are described, which helps to define priority projects to be implemented in Ukraine. Conclusions are drawn about possibilities of PPP in tourism in removing the obstacles to Ukrainian tourism development.

Keywords: public-private partnership, tourism, projects, obstacles, aim, result, consequences.

ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

УДК 338.486.1.027(477)

**Зима О. Г.
Лісіцина І. І.**

Окреслено перешкоди, що стримують розвиток туризму в Україні та запропоновано застосувати механізм державно-приватного партнерства (ДПП) для їх усунення. Також вказано напрями наукових досліджень різних аспектів ДПП в туризмі та наведено визначення поняття "державно-приватне партнерство в туризмі". Крім того, авторами проведено аналіз мети проектів ДПП в туризмі, а також узагальнено результат і наслідки їх упровадження, що дозволяє визначити проекти, пріоритетні для реалізації в Україні. Зроблено висновки щодо можливостей ДПП в туризмі у подоланні перешкод для розвитку туризму в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, туризм, проекти, перешкоди, мета, результат, наслідки.

ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ПУТЬ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

УДК 338.486.1.027(477)

**Зима А. Г.
Лисицына И. И.**

Обозначены препятствия, которые сдерживают развитие туризма в Украине и предложено применение механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) для их устранения. Также указаны направления научных исследований различных аспектов ГЧП в туризме и предложено определение понятия "государственно-частное партнерство в туризме". Кроме того, авторами осуществлен анализ цели проектов ГЧП в туризме, а также обобщены результат и последствия их реализации, что позволяет определить проекты, приоритетные для реализации в Украине. Сделаны выводы касательно возможностей ГЧП в туризме в преодолении препятствий для развития туризма в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, туризм, проекты, препятствия, цель, результат, последствия.

According to the study of the United Nations World Tourism Organization (UNWTO) [1], the role of governments in tourism development has dramatically changed over the last 40 years. In the early years of tourism development (beginning of the 1960s) there was a big need in investments to create the basic tourism infrastructure and facilities as well as the need for hoteliers, travel agents, and tour and transport operators. The private sector couldn't provide the necessary funding and resources because of inadequate financial climate so governments became responsible for tourism development and tourism investments. The growth of tourism enhanced its potential commercial value, which generated the interest in the business opportunities among representatives of the private sector and there was a boom in hotel development and a rapid expansion of travel agency and tour operations [2].

Nowadays, governments act more as facilitators or stimulators of private sector investment through fiscal and other incentives [2].

Efficiency of tourism development at any country can be described by its rate according to the Travel and Tourism Competitive Index, calculated by specialists of the World Economic Forum. Thus, Ukraine was in the 76th place among 140 countries and in the 37th place among 42 European countries in 2013 according to the level of tourism development and attractiveness to visitors [3].

Ukrainian scientists suggest the following reasons for such low indicators:

inadequate tourism infrastructure and out of date transport means [4 – 8];

lack of marketing research and activities to promote tourism services [9 – 11];

low quality tourism services [6; 7; 11; 12];
 lack of an attractive tourism image of Ukraine [9];
 absence of an effective mechanism of domestic social
 tourism revival [13];
 lack of tourism routes [9];
 rural population lacking in organizational and psychological
 skills of tourism business operation [9];
 lack of initial capital and easy-term loans for potential
 entrepreneurs [9];
 lack of national modern cruise liners and ferries [10];
 tourism managers lacking qualification [7];
 deterioration of environment as a consequence of an
 excessive recreational load [7].

In order to solve the problems mentioned above, it is
 necessary to set up a dialogue process between all the
 stakeholders. To identify action plans to achieve sustainable
 development goals in tourism the mechanism of public-private
 partnership could be implemented [4].

The purpose of this article is to analyze the aim,
 duration and consequences of world tourism public-private
 partnership projects (PPPT) in order to determine the priority
 projects to be implemented in Ukraine.

Issues, connected with PPPT mechanism implemen-
 tation are studied by such Ukrainian scientists as B. Dany-
 lyshyn, I. Saraeva, S. Pidhaiets and T. Sitash [14 – 16] and
 many others.

Issues of PPPT projects implementation are studied by
 such scientists as: J.-C. Cambrils [17] (investigation of Spain
 experience of PPPT implementation), R. Partington, B. Kreisel,
 M. Pugh and F. Steingalß [18] (description of PPPT in pro-
 tected areas), P. Bund [19] (studies of worldwide experience
 of PPPT projects implementation), V. Latypov and A. Vorot-
 nikov [20] (description of perspective directions of PPP
 development in such spheres as culture and cultural and
 cognitive tourism), V. Tutinas and Ye. Tutinas [21] (analysis of
 international legislative basis for PPPT).

Ukrainian experience of tourism public-private
 partnership implementation is reflected in works of S. Zakha-
 rova [22] (studies of foreign experience of PPPT as well as
 mechanisms of citizens involvement in PPPT projects
 creation), A. Havryliuk [23] (description of marketing basis of
 PPPT development).

Despite the existing scientific basis, there is still a lack
 of scientific studies dedicated to analysis of world's experience
 of PPPT project implementation as well as their consequences.

Public-private partnership in tourism can be described
 as a system of legal relations between public authorities
 (which regulate tourism on the macro-, meso- and microlevels)
 as well as public organizations and private enterprises or
 entrepreneurs. This system creates a synergetic and socially
 significant effect as well as ensures the development of
 tourism infrastructure, tourism goods and services. PPPT is
 based on the principles of social responsibility, ecological
 development and economic effectiveness implemented
 through creation of projects, and sharing risks, rewards and
 resources among all partners.

There are more than 100 examples of PPPT projects
 implementation in the world, most of them are described in
 such studies of the UNWTO as [2] and [19], as well as in the
 papers of scientists R. Partington, B. Kreisel, M. Pugh,
 F. Steingalß [18] and S. Hryshchenko [24]. For understanding
 possibilities of public-private partnership projects in
 overcoming problems of tourism the author has studied 90
 PPPT cases and has found out that they can be divided
 according to 16 aims (Table 1).

The aims of PPPT projects reflect problems in tourism
 development, facing certain countries and requiring solutions.
 Thus, the most common aim of the studied projects of public-
 private partnership in tourism is improvement of the tourism

image of a destination as well raising the level of tourist
 arrivals to a destination.

Table 1

The aim and duration of PPPT projects [2; 18; 19]

The aim of a PPPT project	Country of implementation	Minimal duration of projects, years
Development of certain tourism kinds	Brazil, Canada (2 projects), Columbia, Cyprus, Denmark, Malta, Spain, Sweden, Turkey	6
Diversification of tourism products	Egypt, Canada, Nigeria	2
Economic development of the country	Egypt, Hungary, Malta, Syria	12
Economic development of private enterprises	Austria, Caribbean countries, Great Britain	7
Raising the level of tourist arrivals to a destination	Australia, France, Germany, Greece, Japan (3 projects), Republic of Korea (2 projects), Spain, Turkey, United States (2 projects)	6
Raising the security level of citizens and tourists	Guatemala	No data available
Formation of the strategy of tourism sustainable development	Venezuela	No data available
Improvement of the cruise policy	Grenada (2 projects)	1
Improvement of management of the tourism branch	Australia (2 projects), Austria, Canada (2 projects), Ireland, United States	4
Improvement of management of a tourism object	Germany	10
Improvement of the tourism image of a destination	China, Costa Rica, Maldives, Mexico, Nepal (2 projects), Netherlands, New Zealand, Singapore, Spain, Sri Lanka, Thailand, United States	1
Improvement of the tourism infrastructure	Ghana, India, Malta, Sierra Leone, Turkey	6
Preservation of cultural and historical heritage	Spain, Italy, Canada, Malta, Pakistan, Peru, South-African Republic (2 projects)	4
Preservation of natural heritage	Ecuador, Indonesia, Kenya, Lebanon, Mexico, Namibia, Sri Lanka, United States (3 projects)	6
Support of the local community	Botswana, Ecuador, Tanzania, Turkey	6
Upgrading qualifications of tourism personnel	Canada, Iraq, New Zealand, Philippines, Turkey, United States	12

There were 13 projects implemented (14 % of the total projects studied) to put each of these aims into life. All these projects were put in life in countries with different economic and tourism development.

Development of certain tourism kinds, namely business, cruise, event, sports and rural, was the reason for implementation of 9 PPPT projects (10 % of the total studied). They were created mostly in developed countries.

Preservation of natural heritage was also one of the most widespread aims of PPPT projects (this caused the formation of 10 projects or 11 % of the total studied). They were implemented mostly in developing countries.

The least spread aim of PPPT was formation of the strategy of tourism sustainable development (1 project), raising the security level of citizens and tourists (1 project) and improvement of management of a tourism object (1 project).

Thus, PPPT projects were implemented with the purpose of economic situation improvement in countries in general as well as with the aim of development of the tourism branch, certain destinations, certain components of the tourism branch and certain enterprises. Apart from that, PPPT projects were created in countries of all the continents, which have different economic and tourism development levels. Also, there were countries which formed more than one PPPT project. That means that these countries have several problems with tourism development, as well as a set mechanism of public-private partnership and secure partners.

Diversity of aims of PPPT projects stipulates their various duration. Most of them were implemented during a middle-term period (5 years), the longest duration (minimum 12 years) was typical of the projects aimed at the economic development of the country and upgrading qualifications of tourism personnel. The least durable were projects aimed at the improvement of the tourism image of a destination and improvement of the tourism policy (minimum 1 year).

Taking into consideration the cyclical nature of economy's development, as well as unstable economic situation in Ukraine, it is considered ineffective and impossible to implement long-term PPPT projects in this country. To distinguish the projects to be implemented in Ukraine first of all, it is reasonable to orient on those, having a duration equal to the duration of short-term economic cycles. According to J. Kitchin [25], such economic cycles have a 3 – 4 year duration. Thus, for Ukraine it is reasonable to follow a pattern of PPPT projects creation which had the duration of no more than 4 years.

To adopt the best practices of PPPT projects implementation, apart from studying their aim it is also necessary to examine their performance, namely the result and consequences (Table 2).

Table 2

The result and consequences of PPPT projects implementation [2; 18; 19]

The aim	The result	Consequences
1	2	3
Duration: 1 year in general		
Improvement of the cruise policy	Improvement of the cruise policy in the sphere of cruises organization	Raising the number of inbound cruise tourists
	Creation of tourism trails	1. Creation of the Association of hotel owners and drivers. 2. Creation of new jobs

Table 2 (continuation)

1	2	3
Improvement of the tourism image of a destination	Organization and implementation of programs oriented on the improvement of the destination image	1. Increasing the inflow of tourists. 2. Purification of the city. 3. Modernization of the social infrastructure
	Standard-setting to improve the quality of services	1. Increase in the number of cruise passengers. 2. Improvement of the cruise companies' reputation. 3. Facilitation of cruise trips booking for tourism companies
	Establishment of a destination development organization	1. Increase in the number of tourists arrivals. 2. Creation of new jobs. 3. Improvement of local citizens' quality of life
	Improvement of a destination image	Increase in the number of inbound tourists
	Establishment of a tourism development organization	
	Restructurization of the national tourism organization	
	Organization and implementation of the marketing campaign	1. Formation of understanding of the tourism development necessity among government representatives and public. 2. Increase in the number of participants of exhibitions and events connected with environment preservation. 3. Increase in hotels area. 4. Raise of hotel rooms load. 5. Improvement of the tourism image of the region. 6. Increase in the number of theatre visitors
	Creation of the website of the destination	1. Increase in the number of tourism products and services, available for on-line booking. 2. Growth of the number of inbound tourists within the country
	Repositioning of the destination	Increase of the tourist flow to the region

Table 2 (continuation)

Table 2 (the end)

1	2	3
Duration: 2 years in general		
Diversification of tourism products	Renewal of tourism routes	Increase of tourism arrivals
	Creation and implementation of the marketing campaign	1. Increase in the hotel load throughout the country. 2. Growth of the number of tourist products
	Creation of the traditional settlement	1. Improvement of local citizens' quality of life. 2. Increase of the tourist flow to the region
Duration: 4 years in general		
Preservation of the cultural and historical heritage	Creation of a tourist route or trail	1. Restoration of outstanding buildings. 2. Further creation of new routes. 3. Creation of new jobs. 4. Improvement of the tourism image of the destination. 5. Development of crafts attractive for tourists
	Trip creation	1. Creation of new jobs. 2. Enhancement of the income of accommodation owners
	Formation of an entrepreneurs alliance for new tourism products creation	Expansion of the entrepreneurs into new bigger markets
	Marketing campaign	1. Creation of new jobs. 2. Transformation of Fort Rinella into a tourist attraction. 3. Improvement of relations between government representatives, entrepreneurs and the public
	Preservation and development of the tourism attraction	1. Creation of new jobs. 2. Creation of the effective system of garbage collection. 3. Revival of crafts
Improvement of management of the tourism branch	Development of a software product	1. Increase in the number of organizations, which use the created software. 2. Raise of tourism services on-line bookings. 3. Sale of licenses for the use of the created software to other countries. 4. Implementation of cost-efficient marketing programs, based on more precise data. 5. Understanding of the accommodation market potential. 6. Creation of more profitable tourism packages

1	2	3
	Creation of the tourism services booking system	1. Increase in the number of inbound tourists. 2. Creation of new jobs
	Improvement of the destination image	1. Trust increase among government representatives and entrepreneurs. 2. Increase of tourists
	Creation of a tourism development organization	1. Increase in the number of clubs, which unite representatives of the tourism industry. 2. Improvement of tourism management by government bodies
	Creation of a tourism-and-recreational zone	Simplification of mutual actions between government and private organizations as to the management of tourism flows

Analysis of information presented in Table 2, makes it possible to draw the following conclusions:

there are five groups of PPPT projects, which could be the prior basis for creation of similar ones in Ukraine;

PPPT projects implementation can have lots of results and consequences;

every group of PPPT projects with an identical aim could have at least 2 positive consequences;

the most widespread consequences of tourism PPP projects implementation presented in Table 2, were a growing number of tourism arrivals to a destination as well as creation of new jobs;

some of PPPT projects could demonstrate diverse results but the same consequences, which are positive in all the studied cases.

According to foreign experience it is possible to conclude, that projects of tourism public-private partnership could have a positive impact on the economic, social and cultural development of destinations as well as solve problems, restricting tourism development at different levels.

Thus, the consequence "Preservation of the environment" testifies that by implementing PPPT projects it is possible to solve such a problem as deterioration of the environment. Consequences "Improvement of the tourism destination image" and "Raised awareness about tourism attractions of the destination" point out that it is possible to solve the problem with an attractive tourism image of our country. Consequences "Increase in the capacity of accommodation facilities", "Increase of quality of infrastructure objects", "Improvement of economic conditions of accommodation owners" prove that it is possible to solve the problem with the inadequate accommodation infrastructure.

Therefore, the authors consider implementation of projects of public and private partnership in tourism as a way to tourism and economic development of Ukraine as well as suggests 5 aims, which such projects could have to be primarily achieved in Ukraine, namely: improvement of the cruise policy, improvement of the tourism image of a destination, diversification of tourism products, preservation of the cultural and historical heritage, improvement of management of the tourism branch.

Unfortunately, nowadays there is a lack of scientific publications about possible participants of public-private partnership in tourism as well as about the legislative support of this mechanism in Ukraine. These issues could be a subject for further scientific research into the given area.

References: 1. Towards New Forms of Public-Private Sector Partnership [Electronic resource]. – Access mode : pub.unwto.org/WebRoot/Store/.../1011-1.pdf. 2. Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : <https://library.conservation.org/Published%20Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf>. 3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf. 4. Заячківська Г. Міжнародний туризм в Україні: проблеми розвитку та шляхи вирішення / Г. Заячківська // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 129–133. 5. Копець Г. Р. Клубний відпочинок у туризмі України / Г. Р. Копець, А. А. Сергатиук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 61–66. 6. Бондаренко М. П. Система зміцнення конкурентних позицій туристичного сектору України / М. П. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9 (123). – С. 66–73. 7. Височан О. С. Системний підхід до формулювання та узагальнення проблем туристичної галузі України / О. С. Височан, О. В. Глушко // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – № 1. – С. 165–171. 8. Білецька І. Сучасний стан та перспективи розвитку замкового туризму в Україні / І. Білецька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 31. – С. 104–112. 9. Бобловський О. Проблеми розвитку зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс] / О. Бобловський. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_5/18-5-07.pdf. 10. Молодецький А. Є. Круїзний туризм в українському Причорномор'ї / А. Є. Молодецький, С. Ю. Верстюк // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – Вип. 519–520. Географія. – С. 73–75. 11. Тишевська О. В. Проблеми і перспективи розвитку туристичної галузі в Харківському регіоні [Електронний ресурс] / О. В. Тишевська. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/1208/1/O.V.Tishevskaya-4000dpi.pdf>. 12. Гуткевич С. О. Проблеми діяльності підприємств туристичної сфери і шляхи їх розв'язання / С. О. Гуткевич, Л. А. Дяченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11 (101). – С. 63–70. 13. Агафонова Л. Г. Соціально-економічні проблеми розвитку туризму в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Л. Г. Агафонова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nzkit/2011_9/14.pdf. 14. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" / Б. М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?> 15. Сараева И. Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-институциональные аспекты) / И. Н. Сараева. – Одесса : Феникс, 2011. – 98 с. 16. Підгаєць С. В. Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я / С. В. Підгаєць, Т. Д. Сігаш // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 32–37. 17. Cambrils J.-C. An introduction to the Tourism PPP. The Turespaña experience [Electronic resource]. – Access mode : http://dxtqtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/551pptmoscow.joan_carles.cambrils.pdf. 18. Partington R. Public-Private Sector Partnerships: Mutual Benefits For Business and Protected Areas [Electronic resource] / R. Partington, B. Kreisel, M. Pugh et al. – Access mode : <http://www.europarc.org/uploaded/documents/871.pdf>. 19. Bund P. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective [Electronic resource] / P. Bund. – Access mode : <http://destinet.eu/resources/...-varioustargetgroups->

[/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf](http://Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf). 20. Латыпов В. С. Перспективы использования государственно-частного партнерства в сфере культуры и развития культурно-познавательного туризма / В. С. Латыпов, А. М. Воронников // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2010. – № 4 (45). – С. 31–34. 21. Тутинас В. А. Международно-правовая основа государственно-частного партнерства в сфере туризма / В. А. Тутинас, Е. В. Тутинас // Известия Сочинского государственного университета. – 2012. – № 3 (21). – С. 256–260. 22. Захарова С. Г. Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України : дис. ... канд. екон. наук : 25.00.02 / С. Г. Захарова ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2009. – 218 с. 23. Гаврилюк А. М. Державно-приватне партнерство в туризмі: маркетингові засади / А. М. Гаврилюк // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика : матеріали підсумк. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, 28 жовтня 2011 року : у 2 т. Т. II. – Одеса, 2011. – С. 19–21. 24. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с. 25. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin // Review of Economics and Statistics. – 1923. – No. 5 (1). – P. 10–16.

References: 1. Towards New Forms of Public-Private Sector Partnership [Electronic resource]. – Access mode : pub.unwto.org/WebRoot/Store/.../1011-1.pdf. 2. Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : <https://library.conservation.org/Published%20Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf>. 3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf. 4. Zaiachkivska H. Mizhnarodnyi turizm v Ukraini: problemy rozvytku ta shliakhy vyrishennia [International Tourism: Problems of Development and Solutions] / H. Zaiachkivska // Visnyk TNEU. – 2011. – No. 4. – P. 129–133. 5. Kopets H. R. Klubnyi vidpochynok u turizmi Ukrainy [Club Rest in Ukrainian Tourism] / H. R. Kopets, A. A. Serhatiuk // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnikha". Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – 2011. – No. 698. – P. 61–66. 6. Bondarenko M. P. Systema zmitsnennia konkurentnykh pozitsiyi turystychnoho sektoru Ukrainy [The System of Consolidation of Tourism Branch Positions in Ukraine] / M. P. Bondarenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 9 (123). – P. 66–73. 7. Vysochan O. S. Systemnyi pidkhid do formuluvannia ta uzahalnennia problem turystychnoi haluzi Ukrainy [System Approach to Formulation and Generalization of Ukrainian Tourism Branch Problems] / O. S. Vysochan, O. V. Hlushko // Visnyk Donetskooho universytetu ekonomiky i prava. – 2011. – No. 1. – P. 165–171. 8. Biletska I. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku zamkovoho turizmu v Ukraini [The State and Prospects of Castle Tourism Development in Ukraine] // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. – 2011. – No. 31. – P. 104–112. 9. Boblovskiy O. Problemy rozvytku zelenoho turizmu v Ukraini [Problems of Green Tourism Development in Ukraine] [Electronic resource] / O. Boblovskiy. – Access mode : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_5/18-5-07.pdf. 10. Molodetskyi A. Ye. Kruiznyy turysm v ukrainskomu Prychornomor'ї [Cruise Tourism in the Ukrainian Black Sea Region] / A. Ye. Molodetskyi, S. Yu. Verstiuk // Naukovyi visnyk Chernivetskooho universytetu. – 2010. – Issue 519–520. – Heofrafiia. – P. 73–75. 11. Tyshesvska O. V. Problemy i perspektyvy rozvytku turystychnoi haluzi v Kharkivskomu rehioni [Problems and Prospects of Tourism Branch Development in the Kharkiv Region] [Electronic resource] / O. V. Tyshesvska. – Access mode : <http://eprints.kname.edu.ua/1208/1/O.V.Tishevskaya-4000dpi.pdf>. 12. Hutkevych S. O. Problemy diialnosti pidpriemstv turystychnoi sfery i shliakhy ikh rozv'iazannia [Problems of Tourism Enterprises' Activity and Solutions] / S. O. Hutkevych, L. A. Diachenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 11 (101). –

P. 63–70. 13. Ahafonova L. H. Sotsialno-ekonomichni problemy rozvytku turizmu v Ukraini ta shliakhy ikh vyrishennia [Social and Economic Problems of Ukrainian Tourism Development and Ways to Solve Them] [Electronic resource] / L. H. Ahafonova. – Access mode : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nzkit/2011_9/14.pdf. 14. Danylyshyn B. M. Analiz rehuliatornoho vplyvu pry vprovadzheni Zakonu Ukrainy "Pro zahalni zasady rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini" [Analysis of Regulation Influence During Implementation of Law of Ukraine "On General Basis of Public-Private Partnership Development in Ukraine"] [Electronic resource] / B. M. Danylyshyn. – Access mode : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?15>. Saraeva I. N. Gosudarstvo i predprinimatelstvo: problemy vzaimodeystviya (sistemno-institutsionalnye aspekty) [The State and Entrepreneurship: Problems of Interaction (System-and-Institutional Aspects)] / I. N. Saraeva. – Odessa : Feniks, 2011. – 98 p. 16. Pidhaiets S. V. Problemy ta perspektivy rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v systemi okhorony zdorovia [Problems and Prospects of Public-Private Partnership Development in Healthcare System] / S. V. Pidhaiets, T. D. Sitash // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 3 (63). – P. 32–37. 17. Cambrils J.-C. An introduction to the Tourism PPP. The Turespaña experience [Electronic resource]. – Access mode : http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/551pptmoscow_joan_carles.cambrils.pdf. 18. Partington R. Public-Private Sector Partnerships: Mutual Benefits for Business and Protected Areas [Electronic resource] / R. Partington, B. Kreisel, M. Pugh et al. – Access mode : <http://www.europarc.org/uploaded/documents/871.pdf>. 19. Bund P. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective [Electronic resource] / P. Bund. – Access mode : http://destinet.eu/resources/...-varioustargetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf. 20. Latypov V. S. Perspektivy ispolzovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere kultury i razvitiya kulturno-poznavatel'nogo turizma [Prospects of Public-Private Partnership Use in Cultural Sphere and Development of Cultural-and-Cognitive Tourism] / V. S. Latypov, A. M. Vorotnikov // Nedvizhimost i investitsii. Pravovoe regulirovanie. – 2010. – No. 4 (45). – P. 31–34. 21. Tutinas V. A. Mezhdunarodno-pravovaya osnova gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere turizma [International Legal Basis of Public-Private Partnership in Tourism Sphere] / V. A. Tutinas, Ye. V. Tutinas // Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. – No. 3 (21). – P. 256–260. 22. Zakharova S. H. Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuвання turystychnoi halyzi Ukrainy [Public-Private Partnership in the System of Ukrainian Tourism Branch Development] : dys. ... kand. ekon. nauk : 25.00.02 / S. H. Zakharova; Klyasychnyi pryvatnyi universytet. – Zaporizhzhia, 2009. – 218 p. 23. Havryliuk A. M. Derzhavno-pryvatne partnerstvo u turizmi: marketynhovi zasady [Public-Private

Partnership in Tourism: Marketing Principles] / A. M. Havryliuk // Suchasna rehionalna polityka: osvita, nauka, praktyka : materialy pidsumk. nauk.-prakt. konf. za mizhnar. uchastiu, 28 zhovtnia 2011 roku : in 2 vol. Vol. II. – Odessa, 2011. – P. 19–21. 24. Hryshchenko S. Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva : praktychnyi posibnyk dlia orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu [Preparation and Implementation of Public-Private Partnership Projects : A Guide for Local Authorities and Business] / S. Hryshchenko. – K. : FOP Moskalenko O. M., 2011. – 140 p. 25. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin // Review of Economics and Statistics. – 1923. – No. 5 (1). – P. 10–16.

Information about the authors

O. Zyma – PhD in Economics, Associate Professor of Tourism Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

I. Lisitsyna – postgraduate student of Tourism Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: inna-iks@rambler.ru).

Информация про авторов

Зима Александр Григорович – канд. экон. наук, доцент кафедры туризма Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, м. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

Лісіцина Інна Ігорівна – аспірант кафедри туризму Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, м. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: inna-iks@rambler.ru).

Информация об авторах

Зима Александр Григорьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры туризма Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: zima@hneu.edu.ua).

Лісіцина Інна Ігорівна – аспірант кафедри туризму Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: inna-iks@rambler.ru).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 14.05.2014 р.

ПРОДУКТИВНІСТЬ РЕСУРСІВ – СКЛАДОВИХ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА – ЯК БАЗОВА ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.5:338.31:330.34

Бобух І. М.

Обґрунтовано необхідність і засади визначення продуктивності ресурсів у широкому сенсі як усіх складових національного багатства, включаючи людський і природно-ресурсний потенціал, основний капітал, елементи фінансового капіталу,

що впливають на обсяг національного багатства, соціальний потенціал та екологічний капітал, з урахуванням поділу національного багатства на капітал та незадіяний потенціал для підвищення ефективності формування і реалізації стратегії сталого розвитку. Висвітлено особливості продуктивності та рентабельності використання ресурсів у країнах світу. Запропоновано напрями підвищення ресурсної ефективності української економіки.

Ключові слова: національне багатство, продуктивність ресурсів, сталий розвиток, рентабельність використання ресурсів.

.....

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РЕСУРСОВ – СОСТАВЛЯЮЩИХ
НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА – КАК БАЗОВАЯ
ДЕТЕРМИНАНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 330.5:338.31:330.34

Бобух И. Н.

Обоснованы необходимость и основы определения производительности ресурсов в широком понимании как всех составляющих национального богатства, включая человеческий и природно-ресурсный потенциал, основной капитал, элементы финансового капитала, влияющие на объем национального богатства, социальный потенциал и экологический капитал, учитывая разделение национального богатства на капитал и незадействованный потенциал для повышения эффективности формирования и реализации стратегии устойчивого развития. Освещены особенности производительности и рентабельности использования ресурсов в странах мира. Предложены направления повышения ресурсной эффективности украинской экономики.

Ключевые слова: национальное богатство, производительность ресурсов, устойчивое развитие, рентабельность использования ресурсов.

.....

**THE PRODUCTIVITY OF RESOURCES – PARTS OF THE NATIONAL
WEALTH – AS A BASIC DETERMINANT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

UDC 330.5:338.31:330.34

I. Bobukh

The necessity and basis for measuring the productivity of resources in a broad sense in terms of components of national wealth, including human and natural resource potential, fixed capital, financial capital elements that influence the amount of wealth, social potential and environmental capital, considering the division of national wealth into the capital and the untapped potential, to improve the formation efficiency and implementation of sustainable development strategies are substantiated. The peculiarities of the productivity and profitability of resources in the world are highlighted. Ways to increase the resource efficiency of the Ukrainian economy are suggested.

Keywords: national wealth, productivity of resources, sustainable development, profitability of resources.

Дану публікацію підготовлено в рамках НДР "Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток" (№ держреєстрації 0111U002605). Глобальний характер і зростання актуальності питань сталого розвитку потребують широкого спектру аналітичних досліджень і висновків. На найвищому рівні макроекономічних узагальнень успішність процесу впровадження принципів сталого розвитку в різних країнах світу відображає національне багатство (НБ) як сукупність різноманітних ресурсів економічного, соціального та екологічного розвитку, що, на відміну від інших категорій, враховує корисний результат від незалучення їх до виробничого процесу і збереження для майбутніх поколінь. Особливого значення в даному контексті набуває продуктивність використання ресурсів як капіталу – частини національного багатства, задіяної в економічній діяльності.

Сучасна дефініція терміна "сталий розвиток" була закладена на Конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 році в рамках прийняття "Порядку денного на XXI століття", де він був визначений як "розвиток, що задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби" [1]. А на конференції ООН зі сталого розвитку "Ріо +20" [2; 3] у 2012 році було наголошено, що справедливість і сталість використання ресурсів є ключовими факторами побудови шляху до більш безпечного, екологічно чистого та процвітаючого світу для всіх. Фахівці Світового банку вже зробили перші кроки в напрямі встановлення продуктивності природних багатств, визначивши продуктивність використання водних ресурсів країн світу [4]. Однак глибшого переосмислення потребують шляхи забезпечення нової якості еко-

номічного розвитку, соціальної справедливості, захисту довкілля та раціонального використання ресурсів у більш широкому сенсі як усіх складових національного багатства.

Метою даного дослідження є обґрунтування засад визначення продуктивності використання ресурсів як складових національного багатства для підвищення дієвості процесів формування і реалізації стратегії сталого розвитку та виявлення напрямів підвищення ресурсної ефективності.

Питання раціонального використання природних ресурсів, на яких наголошувалося на Саміті "Ріо +20", мають набути більш широкого звучання: для викорінення бідності, екологічних покращень та забезпечення інших принципів сталого розвитку раціонально слід використовувати не лише природні, але й усі інші види ресурсів і загалом національне багатство країн світу як сукупність цих ресурсів.

Одним із найважливіших показників у цьому відношенні є продуктивність національного багатства, тобто співвідношення ВВП упродовж року в країні і ресурсного потенціалу розвитку економіки. Продуктивність праці зазвичай не вимірюється у відсотках внаслідок різних одиниць вимірювання порівнюваних величин, однак продуктивність ресурсів за умови ідентичного вартісного вимірювання компонентів розрахунків може бути наведена у відсотках. Розрахунки, проведені на основі даних Світового банку [5; 6], дозволили встановити, що обсяг ВВП відносно загального обсягу національного багатства у постійних цінах 2005 року в Україні протягом 2000 – 2005 років збільшився з 6,15 до 6,24 % (рис. 1).

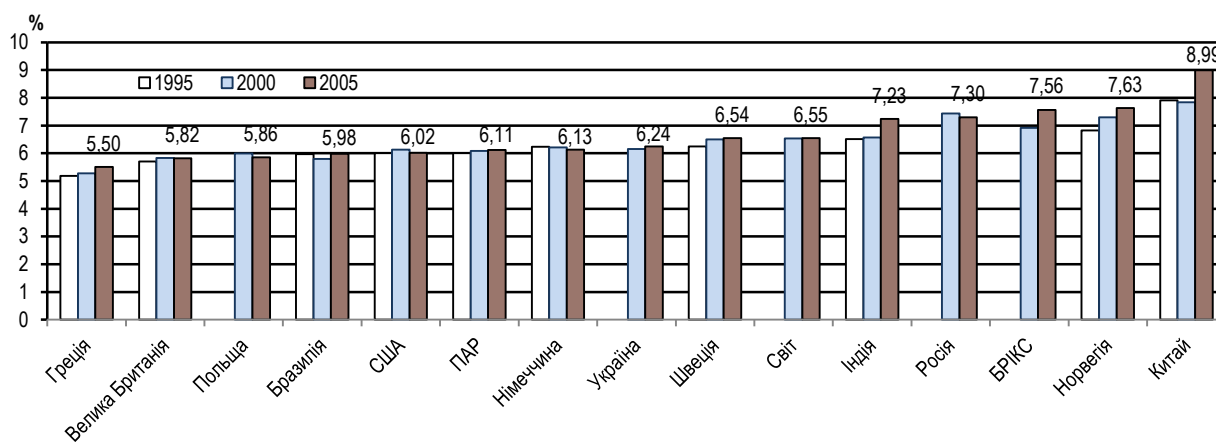


Рис. 1. Порівняльна динаміка продуктивності національного багатства (співвідношення ВВП та НБ) у постійних цінах 2005 року в Україні та країнах світу, % (розраховано автором на основі даних [5; 6])

Найбільшим серед досліджуваних країн у 2005 році це співвідношення було в Китаї – 8,99 %, Норвегії – 7,63 %, Росії – 7,30 % та Індії – 7,23 %, а найменшим – у Греції (5,50 %). Слід зауважити, що значення цього показника в Україні у 2005 році (6,24 %) майже співпадають з відповідними значеннями в середньому в країнах ОЕСР з високим рівнем доходів (6,30 %) та в групі країн з низькими та середніми доходами (6,43 %). Невисокий рівень відмінностей у продуктивності національного багатства країн світу пов'язаний із тим, що обсяг НБ розраховувався фахівцями Світового банку як нинішня вартість сталого споживання [7], а більші обсяги ВВП забезпечують вищий рівень спожив-

вання на одну особу. Відносно валового національного доходу (ВНД) співвідношення продуктивності національного багатства країн світу у постійних цінах 2005 року суттєво відрізняється від його співвідношення з ВВП внаслідок надто великих обсягів національного багатства порівняно з різницею між ВВП та ВНД. Зокрема в Україні у 2005 році цей показник дорівнював 6,17 %, у Китаї – 8,93 %, а в Греції – 5,42 % (розраховано автором на основі даних [5; 6]). Більш методологічно доречним у контексті дослідження розвитку національної економіки є використання саме показника ВНД як такого, що характеризує економічні процеси в державі з урахуванням ознаки резидентності

суб'єктів економічної діяльності і водночас є ключовою ознакою віднесення ресурсів до складу НБ. Однак, як показує практика проведення розрахунків, співвідношення з ВВП обсягів НБ та його складових у цілому досить адекватно відображає досліджувані економічні явища.

Динаміка продуктивності національного багатства в Україні, розрахована як відсоткове співвідношення ВВП поточного року в постійних цінах 2005 року та НБ 2005 року, протягом 2010 – 2012 років була позитивною: продуктивність НБ збільшилася на 0,62 в. п., однак це невелике зростання не компенсувало різкого скорочення величини даного показника в післякризовому 2009 році, що становило

1,09 в. п. (рис. 2). У 2012 році, порівняно з іншими країнами світу, у тому числі й східноєвропейськими, величина продуктивності національного багатства в Україні залишалася низькою. Так, у Словаччині (10,51 %) значення відповідного показника більш ніж у півтора рази перевищувало його величину в Україні (6,52 %). Крім досвіду Словаччини, для України доцільним є вивчення, адаптація та використання відповідного досвіду Польщі, яка за даним показником до 2008 року відставала від України, а з 2008 року – стабільно випереджає, наближаючись до значень продуктивності національного багатства в Чехії (8,08 % у 2012 році) й, за умови збереження трендів, у найближчі роки перевищить і ці величини.

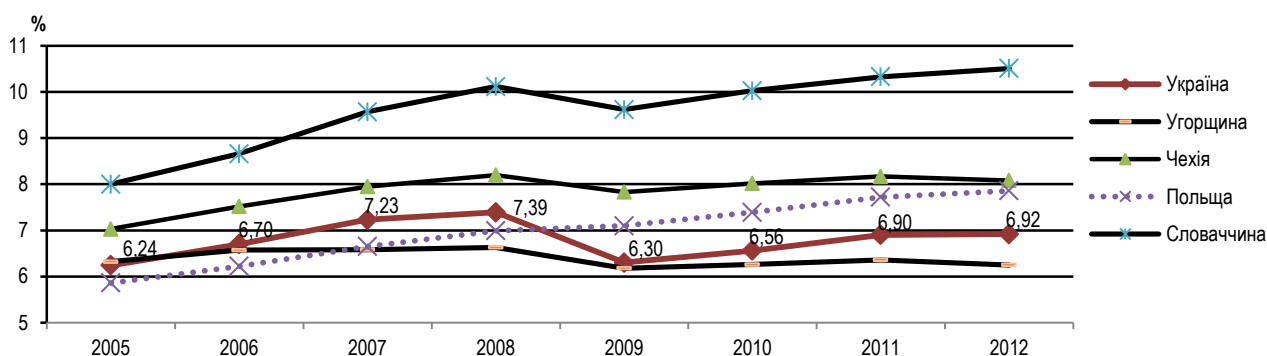


Рис. 2. Динаміка продуктивності національного багатства (співвідношення ВВП поточного року в постійних цінах 2005 року та НБ 2005 року, %) (розраховано автором на основі даних [5; 6])

Низькою є й величина коефіцієнта співвідношення питомої ваги України в загальносвітових обсягах ВНД та національного багатства: у 2012 році величина коефіцієнта в Україні становила 0,91, тоді як, приміром, у Словаччині – 1,21 (рис. 3), що свідчить про неефективне використання вітчизняного національного багатства (наша дер-

жава, маючи у своєму розпорядженні відносно більшу частку світового потенціалу економічного розвитку, отримує відносно нижчу питому частку світового ВНД). Однак низьке значення даного коефіцієнта свідчить також про наявність порівняно великих нереалізованих можливостей економічного розвитку в Україні, які потрібно виявляти й реалізувати.

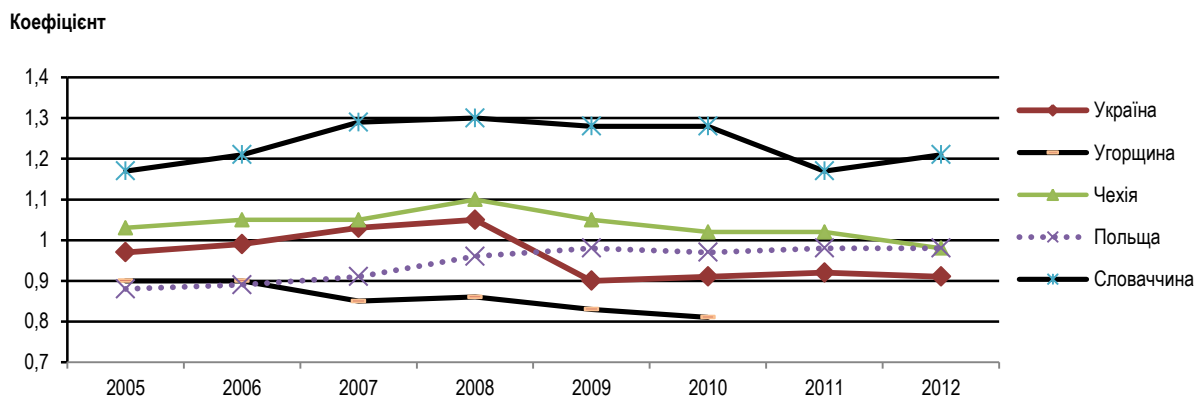


Рис. 3. Динаміка величини коефіцієнта співвідношення питомої ваги загальносвітового обсягу ВНД поточного року в постійних цінах 2005 року та частки загальносвітового обсягу НБ 2005 року в Україні та країнах світу (розраховано автором на основі даних [5; 6])

Важливою є також продуктивність окремих складових національного багатства. Розрахунки, проведені за аналогічним підходом (шляхом визначення відсоткового співвідношення ВВП та відповідного елементу), дозволи-

ли виявити, що майже в усіх досліджуваних країнах (крім Бразилії, Росії та Індії) найбільшою серед компонентів НБ у 2005 році була продуктивність природного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

**Продуктивність НБ України та країн світу
(відсоткове співвідношення ВВП та НБ) у 2005 році**

Назва країни	Продуктивність НБ за компонентами			Продуктивність НБ в цілому
	Природний капітал	Вироблений капітал та міські землі	Нематеріальний капітал	
Україна	26,5	25,2	11,8	6,24
Польща	89,5	38,8	7,2	5,86
Бразилія	31,6	41,8	8,7	5,98
Росія	17,0	30,1	21,9	7,30
Індія	28,2	38,5	12,8	7,23
Китай	43,1	28,8	19,4	8,99
ПАР	92,1	47,5	7,5	6,11
США	319,6	44,1	7,0	6,02
Греція	270,9	29,1	6,6	5,50
Швеція	262,0	44,4	7,8	6,54
Норвегія	59,7	35,9	12,4	7,63
Німеччина	586,8	34,1	7,7	6,13
Велика Британія	615,4	45,4	6,7	5,82
Світ	106,2	37,2	8,6	6,55
БРІКС	31,7	32,8	14,2	7,56
Країни з низьким і середнім доходом	30,5	32,3	10,7	6,43
Країни з високим доходом	262,7	38,6	8,2	6,58
ОЕСР з високим доходом	334,5	37,1	7,7	6,30

Примітка. Розраховано автором на основі даних [4; 5].

Найбільше ВВП відносно наявного природного капіталу у 2005 році було у Великій Британії, де відповідне співвідношення дорівнювало 615,4 %, та Німеччині (586,8 %), а найменше – в Росії (17,0 %) та Україні (26,5 %). Загалом можна сказати, що у більш розвинених країнах продуктивність природного капіталу є більшою, а продуктивність нематеріального капіталу – меншою. Однак стосовно окремих країн, як більш, так і менш розвинених, в аспекті компонентів НБ продуктивність нематеріального капіталу є найменшою, у тому числі в Україні, де вона дорівнювала 11,8 % у 2005 році. Винятком є лише Росія, де найменш продуктивним у 2005 році був природний капітал – 17 %, а найпродуктивнішим – вироблений капітал та міські землі – 30,1 %. Водночас слід відзначити наявність суперечностей у класифікації складових національного багатства фахівцями Світового банку, зокрема стосовно поділу його компонентів на вироблений капітал та нематеріальний капітал, адже нематеріальний капітал також може бути виробленим, зокрема це стосується продуктів інтелектуальної власності [8]. Власне нематеріальна складова національного багатства містить найбільший потенціал для втілення інновацій та підвищення конкурентоспроможності економічних систем [9].

Звичайно доцільнішим у розрахунках продуктивності ресурсів було б застосування не всіх наявних ресурсів, а лише залучених до економічного обігу (на противагу незадіяному потенціалу). І більшу аналітичну цінність мали б дослідження показників продуктивності компонентів НБ у динаміці. Однак унаслідок обмеженості даних наразі такі дослідження є можливими лише за окремими складовими природного капіталу – водними, мінеральними та енергетичними ресурсами. Продуктивність водних ресурсів, за даними Світового банку, розрахована як обсяг ВВП у постійних цінах 2005 року на 1 куб. м спожитих протягом року водних ресурсів, найменшою була в Індії та Україні, де у 2011 році вона дорівнювала лише 1,7 та 2,5 дол. США відповідно (рис. 4).

Дол. США

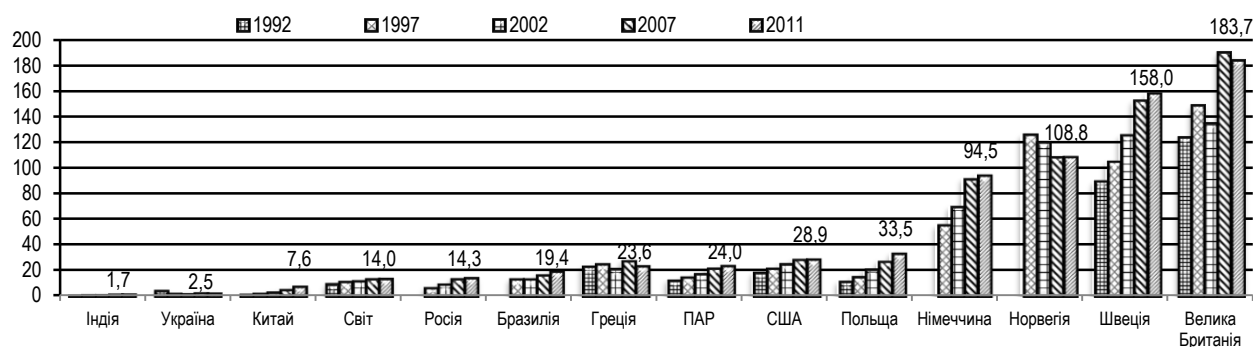


Рис. 4. Порівняльна динаміка продуктивності водних ресурсів в Україні та країнах світу, ВВП у дол. США в постійних цінах 2005 року на 1 куб. м спожитих протягом року водних ресурсів (складено автором на основі даних [5])

Причому в Україні з 1992 до 2011 року величина цього показника скоротилася в 1,8 раза, що свідчить про наростання нерациональності використання водних ресурсів. А найбільшою у 2011 році продуктивність водних ресурсів була у Великій Британії (183,7 дол. США), Швеції

(158,0 дол. США), Норвегії (108,8 дол. США) та Німеччині (94,5 дол. США), перевищуючи відповідний український показник у 105,4; 90,7; 62,4 та 54,2 раза відповідно.

У свою чергу, продуктивність енергетичних ресурсів доцільно розраховувати як відношення ВВП до варто-

сті виснаження енергетичних ресурсів (ВВП у дол. США на 1 дол. вартості виснаження енергетичних ресурсів). Енергетичні ресурси в даному випадку включають вугілля, сиру нафту і природний газ. Результати проведених розрахунків свідчать, що найменш продуктивно серед досліджува-

них країн протягом 1989 – 2011 років витрачалися енергетичні ресурси в Росії, Норвегії, Китаї та Україні. У цих країнах даний показник у 2011 року становив відповідно 8,0; 9,5; 24,0 та 26,1 дол. США (рис. 5).

Дол. США

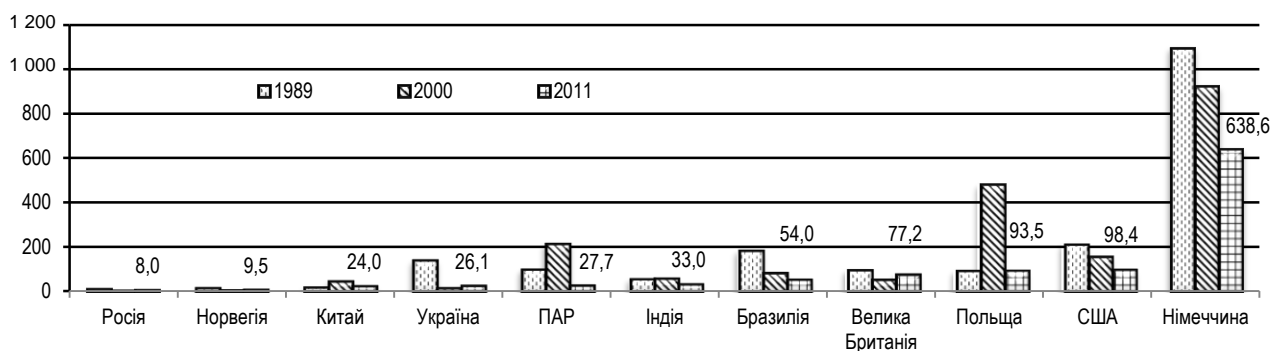


Рис. 5. Динаміка продуктивності енергетичних ресурсів в Україні та країнах світу, дол. США (розраховано автором на основі даних [4; 5])

Причому в Україні продуктивність енергетичних ресурсів з 1989 до 2011 року знизилася більш ніж у п'ять разів – зі 141,1 дол. США до 26,1 дол. США. Лідерами енергетичної продуктивності протягом досліджуваного періоду була Німеччина, де значення цього показника також скорочувалося, однак залишилося досить високим – 638,6 дол. США.

Продуктивність мінеральних ресурсів (мінерали, за якими здійснювалася калькуляція, – олово, золото, свинець, цинк, залізо, мідь, нікель, срібло, боксити і фосфати), розрахована за аналогічною формулою – як обсяг ВВП на 1 дол. вартості виснаження мінеральних ресурсів,

була більш різномірною в країнах світу, ніж продуктивність енергетичних ресурсів. Максимальна продуктивність мінеральних ресурсів у групі досліджуваних країн протягом 1989 – 2007 років спостерігалася у Великій Британії, де вона зменшилася з 15,0 млн дол. США у 1989 років до 393 тис. дол. США у 2007 році (табл. 2). А найменшою продуктивність мінеральних ресурсів у 2007 році була в Південно-Африканській Республіці – лише 24,9 дол. США. В Україні протягом 1989 – 2004 років продуктивність мінеральних ресурсів скоротилася в 128,8 раза – зі 121 тис. дол. США до 939 дол. США на 1 дол. США вартості мінерального виснаження.

Таблиця 2

Динаміка продуктивності мінеральних ресурсів, дол. США

Рік	1989	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Україна	120 998	67 417	1 072	1 190	316	219	939	–	–	–
Польща	560	291	331	253	107	118	165	285	202	190
Бразилія	285	345	118	51	32	28	21	44	31	32
Росія	1210	750	98	63	36	34	40	82	62	65
Індія	650	828	232	96	65	60	41	65	48	52
Китай	314	277	225	100	48	41	25	43	26	25
ПАР	161	109	86	51	28	35	30	40	27	25
США	7 102	4 409	5 775	4 173	1 539	1 339	795	1 595	1041	794
Греція	5 240	7 210	1 505	1 018	505	405	937	1 988	988	1 144
Швеція	5 830	4 464	1 905	397	210	242	205	405	187	188
Норвегія	34 019	27 094	127 473	13 963	10 145	10 437	5 999	10 848	6937	6670
Німеччина	–	–	1 792 087	301 868	197 549	208 921	99 102	202 885	114901	108 396
Велика Британія	–	–	15 936 277	12 871 017	7 748 896	3 124 373	992 708	770 901	622 990	393 009

Примітки: 1. "–" – дані відсутні.

2. Розраховано автором на основі даних [4; 5].

Поряд із продуктивністю важливим показником ефективності використання ресурсів є рентабельність. За класичною формулою рентабельність є відсотковим відношенням прибутку до витрат/собівартості. У розрахунках стосовно ресурсної рентабельності на макrorівні в якості прибутку доцільно використовувати обсяги ренти, а в якості витрат – вартісні обсяги витрачених протягом року відповідних видів ресурсів (вартісні обсяги їх виснаження протягом року). Наразі можливими є відповідні розрахунки лише стосовно рентабельності використання мінеральних та енергетичних ресурсів, щодо яких наявні дані як про обсяги ренти, так і про розміри виснаження їх запасів протягом року [5].

Як свідчать результати проведених за даним підходом розрахунків, найбільш рентабельним серед досліджуваних країн у 2004 році було використання мінеральних ресурсів (олова, золота, свинцю, цинку, заліза, міді, нікелю, срібла, бокситів і фосфатів) в Україні (67,5 %), однак протягом 2001 – 2003 років вітчизняні величини відповідного показника була значно скромнішими, дорівнюючи 3,1; 2,3 та 3,5 % відповідно, а дані щодо подальшого періоду відсутні взагалі (табл. 3). У 2007 році лідерами за цим показником були: Греція – 276,5 %, Польща – 130,3 % та Росія – 100,3 %, а найменшою у 2007 році була рентабельність виснаження мінеральних ресурсів у Великій Британії (13,4 %).

Таблиця 3

Динаміка рентабельності використання мінеральних ресурсів, %

Рік Назва країни	1992	1993	1997	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Україна	146,2	218,6	107,0	3,1	2,3	3,5	67,5	–	–	–
Польща	150,4	97,5	324,1	25,2	10,6	14,2	54,0	113,0	174,0	130,3
Бразилія	169,3	126,5	98,1	45,2	31,9	31,3	27,4	88,2	73,4	73,8
Росія	174,0	113,6	214,0	13,4	11,9	17,5	26,8	80,5	93,4	100,3
Індія	170,8	133,4	86,1	32,3	21,5	20,8	18,5	64,5	64,8	68,8
Китай	162,3	142,3	88,9	23,1	11,1	11,1	10,5	38,8	43,9	43,1
ПАР	145,2	259,7	191,0	27,4	29,4	36,1	32,4	58,6	65,0	65,5
США	171,4	82,7	369,3	46,0	14,6	14,7	18,4	49,4	83,9	73,4
Греція	394,7	413,2	142,6	7,9	1,7	8,6	52,3	161,1	168,4	276,5
Швеція	155,1	103,7	460,6	5,2	2,8	4,1	11,5	99,2	87,0	80,6
Норвегія	287,3	122,7	–	–	4,9	–	4,9	69,9	61,8	58,5
Німеччина	–	–	–	39,0	21,6	8,4	6,1	73,1	64,3	60,5
Велика Британія	–	–	–	–	–	–	6,8	6,2	8,5	13,4

Примітки: 1. "–" – дані відсутні.

2. Розраховано автором на основі даних [4; 5].

Набагато одноріднішими були динаміка та співвідношення рентабельності енергетичних ресурсів (вугілля, сирої нафти і природного газу) в Україні та інших країнах світу, розраховані за ідентичним алгоритмом як співвідношення вартісних обсягів енергетичної ренти та ресурсного виснаження. У більшості досліджуваних країн, зокре-

ма, Україні, Польщі, Росії, Індії, ПАР, Греції, Китаї та США, величина енергетичної рентабельності у 2011 році знаходилася в діапазоні 140 – 160,5 %, дорівнюючи в Норвегії 127,7 %, Німеччині – 137,3 %, у Великій Британії – 117,4 % (рис. 6).



Рис. 6. Співвідношення рентабельності використання енергетичних ресурсів в Україні та країнах світу у 2011 році, % (розраховано автором на основі даних [4; 5])

Протягом 1987 – 2011 років величина рентабельності енергетичних ресурсів в Україні змінилася несуттєво, зменшившись зі 160,0 до 153,9 %. Протягом досліджуваного періоду значне збільшення енергетичної рентабельності відбувалося у США, Бразилії та Греції – на 11,98 в. п.; 16,25 та 38,03 в. п. відповідно (рис. 7).

В Україні слід розробляти і впроваджувати нові концепції економічного розвитку, істотно підвищуючи ефективність використання внутрішніх ресурсів, у тому числі з

використанням досвіду більш успішних у даному відношенні країн. У контексті підвищення продуктивності використання природно-ресурсного капіталу як складової національного багатства в нашій державі важливим є, зокрема, подолання "ресурсного прокляття", що полягає в наявності зворотного зв'язку між забезпеченістю країни сировинними ресурсами та її економічним зростанням, оскільки наша держава належить до країн зі значним природно-ресурсним потенціалом.

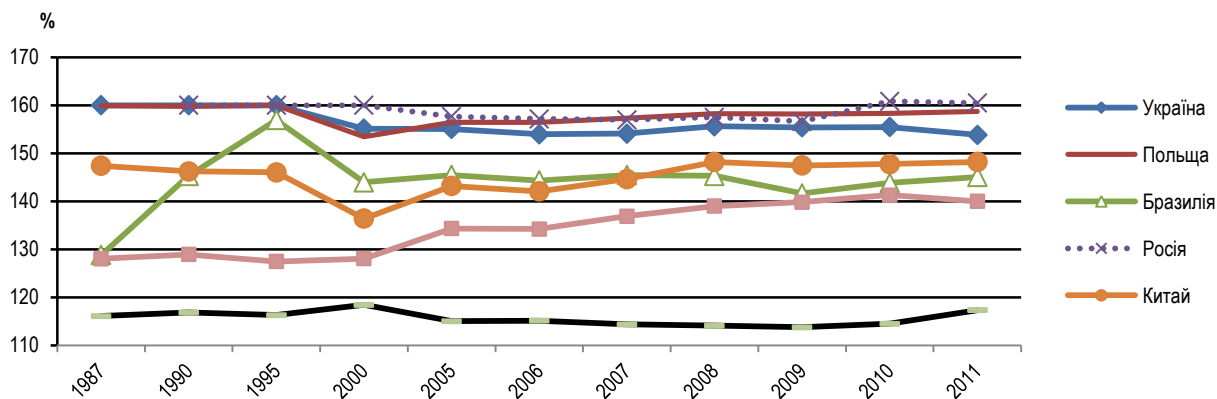


Рис. 7. Динаміка рентабельності використання енергетичних ресурсів України та країн світу, % (розраховано автором на основі даних [4; 5])

Обсяг природно-ресурсної ренти відносно ВВП в Україні, за даними Світового банку¹, протягом 1990 – 2011 років істотно перевищував відповідні показники багатьох країн світу, підвищившись із 1990 до 2000 року на 4,3 в. п. – до 9,9 % й зменшившись потім до 6,1 % у 2011 році, тоді як,

приміром, у Греції, Швеції, США та Польщі у 2011 році це співвідношення було більш ніж удвічі меншим, дорівнюючи 0,6; 1,2; 1,6 та 2,6 % відповідно (рис. 8). Тому подолання наслідків "ресурсного прокляття" є одним із найактуальніших завдань вітчизняної соціально-економічної політики.

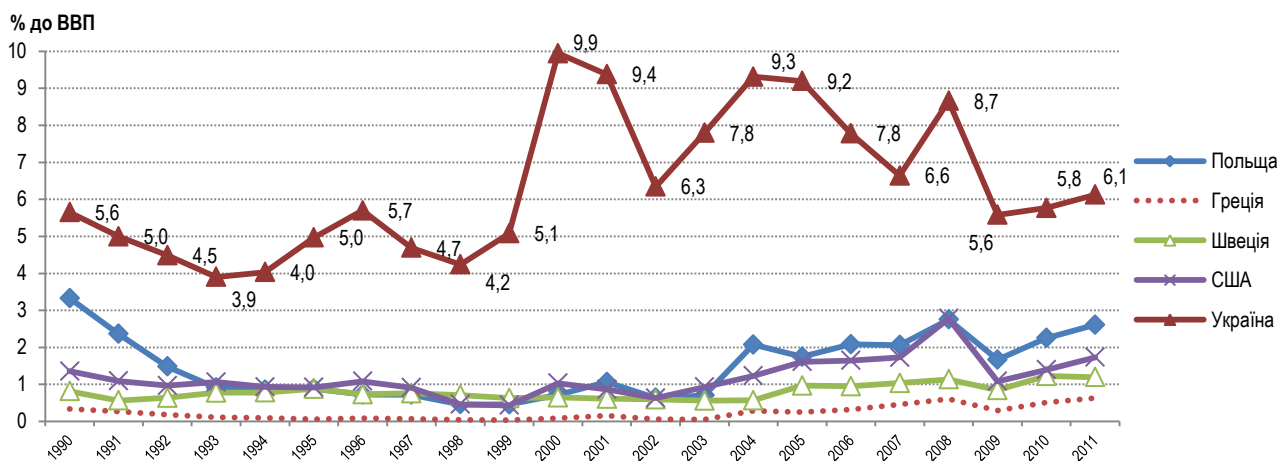


Рис. 8. Порівняльна динаміка співвідношення природно-ресурсної ренти і ВВП в Україні, Польщі, Греції, Швеції та США, % (розраховано автором на основі даних [4; 5])

Однак у ряді країн, зокрема, Норвегії та Росії, величина співвідношення природно-ресурсної ренти з ВВП протягом 1990 – 2011 років було набагато більшою. Так, протягом 1990 – 2000 років у Норвегії ця величина збільшилася майже удвічі – з 10,9 до 19,4 %, з наступними піка-

ми у 2005 р. (20,4 %) та 2008 р. (21,7 %), далі поступово нерівномірно зменшившись до 13,55 % у 2011 році. А в Росії максимальним значення цього показника було у 2000 р. (43,1 %), зменшившись протягом 2000 – 2011 році на 21,1 в. п. – до 22,03 % (рис. 9).

¹ Природно-ресурсна рента за дефініцією фахівців Світового банку є різницею між вартістю відповідного виду ресурсу як продукції за світовими цінами (виробленої протягом року) і виробничими витратами [6].

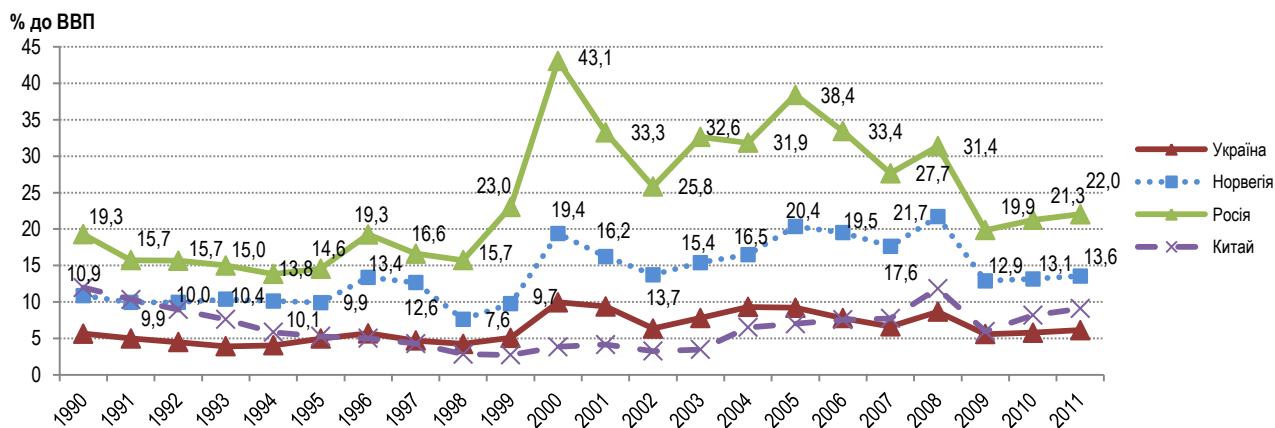


Рис. 9. Порівняльна динаміка співвідношення природно-ресурсної ренти та ВВП в Україні, Норвегії, Росії та Китаї, % (розраховано автором на основі даних [4; 5])

У Росії більшими, ніж в Україні, є як обсяги природно-ресурсної ренти, так і негативні наслідки її наявності. Передусім це обумовлено нижчими стимулами для інвестування розвитку людського потенціалу, у тому числі капіталу, оскільки великі обсяги ренти в добувних галузях провокують невиробничу активність із її перерозподілу, що, у свою чергу, пригнічує розвиток економічних інститутів. Ліва частина національних заощаджень поглинається добувними секторами, кількість висококваліфікованих місць у яких є непропорційно малою порівняно з обробними секторами промисловості.

А от у Норвегії є позитивний досвід подолання перепон ресурсного прокляття. Застосування цього досвіду в Україні може сприяти зменшенню потоку зловживань у процесі перерозподілу природно-ресурсної ренти і перетворенню прокляття на благо. Згідно із законом норвезьке нафтове багатство є суспільною власністю, і держава через податки та платежі акумулює майже 80 % нафтової ренти. Через Стабілізаційний фонд і Фонд майбутніх поколінь держава інвестує нафтові доходи в іноземні цінні папери, зокрема для того, щоб забезпечити рівний доступ поточних і майбутніх поколінь до нафтового багатства країни, а також для запобігання поточному перегріванню економіки. В Україні, використовуючи цей досвід, потрібно створити систему акумулювання та перерозподілу коштів від використання природно-ресурсного потенціалу на реформування системи освіти, спрямоване на розвиток нових видів виробництва, притаманних ері суцільної інформатизації та побудови економіки знань.

Проблема підвищення продуктивності використання ресурсів повинна вирішуватися як у світі, так, зокрема, і в Україні, комплексно за всіма видами ресурсів, що входять до складу національного багатства (людський і природно-ресурсний потенціал, основний капітал, елементи фінансового капіталу, що впливають на обсяг національного багатства, соціальний потенціал та екологічний капітал) з урахуванням поділу НБ на капітал та незадіяний потенціал. Налагодження системного визначення продуктивності ресурсів як у Системі національних рахунків, так і в дослідженнях Світового банку, в широкому розумінні як усіх складових НБ дозволить під новим кутом зору оцінити успішність економічного розвитку і рівень його сталості. А в перспективі необхідно вдосконалити механізм вимірювання продуктивності виходячи з даних про внесок кожного ресурсного фактора в продукування ВВП, розмір вико-

ристання ресурсного потенціалу та приріст обсягу всіх видів капіталу. Системний підхід у вирішенні проблем підвищення рівня збалансованості формування та продуктивності використання ресурсів – складових національного багатства – сприятиме забезпеченню надійного підґрунтя для сталого розвитку і створення нової якості економічного зростання.

Література: 1. United Nations Conference on Environment & Development (Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992) AGENDA 21 [Electronic resource] / United Nations. – 1992. – Access mode : <<http://www.uncsd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>>. 2. United Nations Conference on Sustainable Development "Rio +20" [Electronic resource] / United Nations. – 2012. – Access mode : <<http://www.uncsd2012.org/>>. 3. Report of the United Nations Conference on Sustainable Development (Rio de Janeiro, Brazil 20–22 June 2012) [Electronic resource] / United Nations. – 2012. – Access mode : <<http://www.uncsd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>>. 4. Environment [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : <<http://data.worldbank.org>>. 5. Economy & Growth [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : <<http://data.worldbank.org>>. 6. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi, 221 p. 7. Where is the Wealth of Nations? [Electronic resource] / World Bank. – Washington, D.C. : The World Bank, 2006. – P. 4. – Access mode : <<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>>. 8. Bobukh I. M. Intellectual Property Products as Intangible Components of the National Wealth of Ukraine // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11–12 (1). – P. 19–22. 9. Chukhray N. I. Forming an Ecosystem of Innovation / N. I. Chukhray // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – P. 12–18.

References: 1. United Nations Conference on Environment & Development (Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992) AGENDA 21 [Electronic resource] / United Nations. – 1992. – Access mode : <<http://www.uncsd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>>. 2. United Nations Conference on Sustainable Development "Rio +20" [Electronic resource] / United Nations. – 2012. – Access mode : <<http://www.uncsd2012.org/>>. 3. Report of the United Nations Conference on Sustainable

Development (Rio de Janeiro, Brazil 20–22 June 2012) [Electronic resource] / United Nations. – 2012. – Access mode : <<http://www.unctd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>>. 4. Environment [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : <<http://data.worldbank.org>>. 5. Economy & Growth [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : <<http://data.worldbank.org>>. 6. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi, 221 p. 7. Where is the Wealth of Nations? [Electronic resource] / World Bank. – Washington, D.C. : The World Bank, 2006. – P. 4. – Access mode : <<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>>. 8. Bobukh I. M. Intellectual Property Products as Intangible Components of the National Wealth of Ukraine / I. M. Bobukh // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2013. – No. 11–12 (1). – P. 19–22. 9. Chukhray N. I. Forming an Ecosystem of Innovation / N. I. Chukhray // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 12–18.

Інформація про автора

Бобух Ірина Миколаївна – докт. екон. наук, старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці Державної установи "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України" (01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26, e-mail: irinr@ukr.net).

Інформація об авторе

Бобух Ірина Николаевна – докт. екон. наук, старший научный сотрудник отдела экономического роста и структурных изменений в экономике Государственного учреждения "Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины" (01011, Украина, г. Киев, ул. Панаса Мирного, 26, e-mail: irinr@ukr.net).

Information about the author

I. Bobukh – Doctor of Science in Economics, Senior Research Officer of the Department of Economic Growth and Structural Changes in the Economy of the State Institution "Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Science of Ukraine" (26 Panasa Myrnoho St, 01011, Kyiv, Ukraine, e-mail: irinr@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
14.05.2014 р.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА

УДК 330.3

Ведєнєєв Є. Є.

Досліджено функціональні аспекти уніфікації інституціонального механізму економічного оператора. Розглянуто механізм уповноваженого економічного оператора як систему нонуніфікованих юридичних, економічних, маркетингових та соціальних детермінант генезису правового інституту уповноваженого економічного оператора. Проаналізовано систему регулювання діяльності уповноважених економічних операторів міжнародними та вітчизняними стандартами. Розглянуто проекти нормативно-правових актів, у яких набувають конкретизації дискусійні та колізійні аспекти функціонування досліджуваного інституту. Акцентовано увагу на існуючих перспективах активізації міжнародної торгівлі, визначено роль та завдання даного інституту в рамках економічної політики.

Ключові слова: індекс сприяння торгівлі, інститут економічного оператора, матриця інституціонального механізму економічного оператора.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

УДК 330.3

Веденеев Е. Е.

Исследованы функциональные аспекты унификации институционального механизма экономического оператора. Рассмотрен механизм уполномоченного экономического оператора как система нонунифицированных юридических, экономических, маркетинговых и социальных детерминант генезиса правового института уполномоченного экономического оператора. Проанализирована система регулирования деятельности уполномоченных экономических операторов международными и отечественными стандартами. Рассмотрены проекты нормативно-правовых актов, в которых приобретают конкретизацию дискуссионные и коллизионные аспекты функционирования исследуемого института. Акцентируется внимание на существующих перспективах активизации международной торговли, определены роль и задачи данного института в рамках экономической политики.

Ключевые слова: индекс содействия торговле, институт экономического оператора, матрица институционального механизма экономического оператора.

INSTITUTIONAL MECHANISMS OF FUNCTIONING OF AN AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR

UDC 330.3

E. Vedeneev

The functional aspects of the unification of the institutional mechanism of an economic operator were investigated. The mechanism of an authorized economic operator was considered as a system of non-unified legal, economic, marketing and social determinants of the genesis of the legal institute of an authorized economic operator. The system of regulation of activities of authorized economic operators by international and domestic standards was analyzed. Projects of normative and legal acts, which concretize the discussion and collision aspects of the functioning of the institute under study were examined. The attention was focused on the current prospects for increased international trade. The role and tasks of this institute were identified in the framework of economic policy.

Keywords: index of trade facilitation, the institute of an economic operator, the matrix of the institutional mechanism of an economic operator.

Поширення міжнародних господарських зв'язків є одним із головних факторів розвитку національної конкурентоспроможної економіки країн. Вирішальний вплив на міжнародну торговельну конкурентоспроможність країни справляє сформована система організації експортно-імпортних відносин. Так, за індексом сприяння торгівлі (розрахованим Всесвітнім економічним форумом), який демонструє, наскільки економічна політика окремої країни сприяє чи перешкоджає переміщенню товарів між країнами, Україна у 2012 році зайняла у даному рейтингу 86-те місце, втративши за два роки п'ять позицій. Висновки Всесвітнього економічного форуму щодо займаної позиції України

в даному рейтингу акцентують увагу на: недосконалість регуляторного середовища; недостатній ефективності організації митної служби та непрозорості роботи прикордонних служб, що підтверджується найбільшим зниженням українських показників у сфері оцінювання ефективності діяльності означених служб. Слід зазначити, що за показниками ефективності митної адміністрації та ефективності експортно-імпортних процедур втрати України в рейтингу склали відповідно 18 та 15 позицій, що свідчить про наявність значних ускладнень у сфері зовнішньоторгівельної діяльності. При цьому суттєве покращення відбулося за індикатором доступу до українських ринків – за

п'ять років Україна покращила свої показники на 13 позицій у світовому рейтингу і займала за результатами 2012 року 26-те місце, що обумовлено встановленням відносно невисоких імпорتنих тарифів та шириною діапазону тарифних ставок. За непоганих індикаторів доступу на український ринок відчутним є дисбаланс показника доступу до зовнішніх ринків (51-ше місце), у зв'язку із чим можна зробити висновок, що експортувати національні товари в Україні значно важче, ніж імпортувати до неї іноземні товари [1]. Запровадження інституту уповноваженого економічного оператора відповідно до міжнародних вимог, є кроком, що покликаний усунути означений дисбаланс що демонструє готовність України до послідовної реалізації економічної політики як щодо сприяння надходженню іноземних товарів на національний ринок, так і щодо безперешкодного поширення українських товарів на зарубіжні ринки інших країн. Організація Україною інституціонального механізму функціонування означеного економіко-правового інституту відповідно до встановлених міжнародною європейською спільнотою норм щодо уніфікації та спрощення є одним із визначальних факторів активізації участі України у тривалих глобалізаційних та інтеграційних процесах.

Економіко-правовим аспектам організації функціонування інституту уповноваженого економічного оператора присвячено наукові праці таких вітчизняних вчених, як Бережнюк І. Г., Додін Є. В., Пашко П. В., Прус Л. Р., Терещенко С. С., Хабло Г. О., Федотова І. О. і т. д. Регулювання діяльності уповноважених економічних операторів Рамковими стандартами Всесвітньої митної організації та новим Митним кодексом України досліджували Бережнюк І. Г., доктор економічних наук, директор Державного науково-дослідного інституту митної справи та головний інспектор Київської регіональної митниці Бережнюк І. І. у науковій статті "Інститут уповноважених економічних операторів у Рамкових стандартах ВМО та Митному кодексі України" [2].

Однак комплексного аналізу питань, присвячених уніфікації інституціонального механізму економічного оператора в Україні, не проводилося, що обумовило вибір теми дослідження.

Мета дослідження полягає в розкритті наявного механізму функціонування уповноваженого економічного оператора.

Запланований вектор аналізу генезису інституту уповноваженого економічного оператора створив критичну необхідність в обранні найбільш системної та структурованої матриці для дослідження. Виходячи з полісуб'єктності та мультиплікаційності ефектів існування зазначеного інституту, найбільш доцільною для аналізу можна назвати матрицю інституціонального механізму, що дозволяє у своїй структурі візуалізувати внутрішні взаємозв'язки та ефекти від коеволюційного розвитку різних інституціональних утворень.

Як уже зазначалось, ініціативним елементом для впровадження змін у межах національного законодавства стало міжнародне правове поле, що запропонувало в межах Рамкових стандартів безпеки та полегшення світової торгівлі Всесвітньої митної організації 2005 року оптимізувати національну митну систему, використовуючи два різноспрямованих вектори:

вектор уніфікації;

вектор структурування рівня безпеки.

Слід зазначити, що потреба в подібних змінах обумовила неабиякий інтерес до структури прогнозованого інституту, яким і виявився інститут уповноваженого економічного оператора. З одного боку, він створив перспективи для активізації торговельної активності за рахунок уніфікації митних процедур та надання широкого кола

додаткових прав у зв'язку зі специфічним статусом, з іншого боку – створив належні орієнтири для визначення надійності та добропорядності суб'єкта зовнішньої торгівлі, що опосередковує якісне зниження ризиків виникнення протиправних ситуацій у межах його діяльності. Проте слід розуміти, що надані міжнародною спільнотою орієнтири є лише базовими аспектами для трансформації національної законодавчої системи, що зумовлює значну різницю в аксіологічних вимогах до інституту уповноваженого економічного оператора, які висувуються національними митними утвореннями різних держав. Подібні розбіжності та відсутність конкретики на міжнародному рівні створюють суттєву колізію неможливості наднаціонального співробітництва в межах окресленого інституту без укладання додаткових уточнювальних угод. З огляду на окреслені тенденції, домінує за значенням у структурі аналізованого інституту національний аспект реалізації його корисної дії. Інституціональний механізм уповноваженого економічного оператора є системою нонуніфікованих юридичних, економічних, маркетингових та соціальних детермінант генезису правового інституту уповноваженого економічного оператора, який опосередковує виникнення, прогнозовані та стохастичні зміни в структурі наявних торговельних та митних правовідносин у межах власного впливу.

Інституціональний механізм уповноваженого економічного оператора включає такі елементи:

І. Національні детермінанти:

1) інституційно-суб'єктне наповнення – один із головних факторів генезису інституту уповноваженого економічного оператора, який є фактором діяльності зацікавлених, з належною правосуб'єктністю, суб'єктів. Разом із тим слід розуміти, що запропонована категорія включати не тільки інституції національного суверена, що є головними правозастосовниками та наглядачами у сфері нормативної охорони правовідносин, а й: суб'єктів, що безпосередньо використовують подібний інститут; суб'єктів, що надають послуги в сегменті реалізації права на транскордонну торгівлю; сукупність афілійованих клієнтів, що є учасниками інкубаційних програм, і под. Серед правозастосовних інституцій слід виділяти: інституції первинного правозастосування та інституції вторинного правозастосування. Наведені критерії характеризують діяльність інституцій не з точки зору порядку наявності ефекту від їх встановленої активності, а з точки зору обсягу та перманентності реалізації впливу. Серед первинних правозастосовних інституцій безумовно провідне місце посідають такі інституційні утворення Міністерства доходів і зборів України, як територіальні підрозділи державної податкової інспекції та митниці з об'єктивним домінуванням останньої. Міністерство доходів і зборів України існувало з 24 грудня 2012 року до 1 березня 2014 року і стало базовим організаційним утворенням, основною метою якого було забезпечення існування та розвитку інституту уповноваженого економічного оператора зі створенням належних умов для реалізації нових статусів суб'єктів транснаціональних торговельних відносин у межах власної системи моніторингу. Діяльність податкової інспекції обмежується наданням актуальної інформації про боргові зобов'язання перед Державним бюджетом України в юридичних осіб, що претендують на набуття аналізованого статусу. Подібна обмеженість правосуб'єктності локальних утворень державної податкової інспекції України разом із тим не створює прецеденту перенесення їх у категорію вторинного правозастосування, оскільки зазначений вплив на відносини отримання нового статусу є винятковим з огляду на: імперативність формованого інформаційного ряду про фіскальну добропорядність заявника в процесі вирішення пи-

тання про можливість надання йому статусу уповноваженого економічного оператора; відсутність необхідності доведення власної позиції; вплив на відносини ще на базовому рівні їх формування. До вторинних правозастосовників національного рівня можна віднести: Державну прикордонну службу України, органи МВС, територіальні структури Прокуратури України тощо. Зазначені інституції провадять захист інтересів, які охороняють державою, в межах своїх повноважень та опціонально можуть створювати юридичні факти, що є підставами для призупинення сертифікатів уповноваженого економічного оператора, і підтримувати державний чи недержавний інтерес – юридичні факти, що є підставами для анулювання окреслених сертифікатів. Безумовним залишається факт необхідності доведення фактів протиправних дій у претендента чи вже діючого уповноваженого економічного оператора в умовах презумпції невинуватості. З огляду на подібне ускладнення, найбільш валідними вважаються юридичні факти, що набули преюдиціальної дійсності.

Наступну велику групу становлять безпосередньо суб'єкти, що претендують чи отримали статус уповноваженого економічного оператора. Відповідно до консолідованих умов, що висуваються для кандидатів на отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора, можна виділити: умови ретроспективної належної економічної активності (не менше 36 місяців зовнішньоекономічної активності); фінансову добросовісність (відсутність заборгованостей перед Державним бюджетом України в межах обов'язкових зборів, податків та платежів); відсутність ретроспективних адміністративних стягнень у посадових осіб претендента протягом 36 місяців (слід зазначити, що норми, які декларують вказаний аспект відмови в набутті статусу уповноваженого економічного оператора, є нормами трансуб'єктної опосередкованої дії, що створюють негативні ретроспективні наслідки для додаткової, не вказаної в базовій нормі особи. Подібний юридичний факт передбачає не розширення спектру негативних наслідків від правопорушення для альтернативного суб'єкта, що може бути оскаржено в суді, а зниження рівня аксіологічної категорії "довіра" в межах запропонованих відносин); наявність компаративних систем господарського обліку (доступність зіставлення первинних облікових господарських документів з митною документацією); умови ефективного рівня безпеки основної діяльності (створення належних умов для недопущення стороннього втручання в реалізовану діяльність, що нівелює фактор ексцесу). Слід розуміти, що частина висунутих критеріїв є суто аксіологічною та не має свого практичного вираження, що дає широке поле для оскарження прийнятих рішень в умовах відсутності в Україні практики застосування адміністративного прецеденту. Подібну ситуацію в умовах української правової сучасності можна назвати скоріше негативною, ніж такою, що створює неконфліктні перспективи для регулювання.

До суб'єктів альтернативного впливу можна віднести брокерські та інкубаційні утворення. Інститут митного брокера дозволяє створити умови для перекладання обов'язків з декларування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, на юридичну особу, що має ліцензію на право здійснення митної брокерської діяльності, видану спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи. Суб'єктом надання брокерських послуг не може бути нерезидентна юридична особа. Інкубаційні ж утворення створюють належні умови для реалізації програм афілійованих клієнтів, зацікавлених у нарощуванні чи видозміні маркетингової активності власної установи. Діяльність усіх альтернативних суб'єктів обов'язково повинна

бути сертифікована чи ліцензована або інспектована з боку первинних правозастосовників на предмет відповідності чинному законодавству;

2) національне нормативне поле – своєрідний консолідований конгломерат норм, що регулюють відносини з генезису інституту уповноваженого економічного оператора. Поняття нормативного поля є ширшим, ніж законодавчого, що дозволяє поряд із кодифікованими актами, законами, підзаконними актами включати акти індивідуальної дії, що мають вирішальне значення в межах розвитку інституту уповноваженого економічного оператора. Основним нормативно-правовим актом законодавець фактично здійснив імплементацію інституту уповноваженого економічного оператора в національне законодавство, а саме в Митний кодекс України [3]. Як зауважує Прус Л. Р., запроваджений законодавцем інститут уповноваженого економічного оператора фактично замінив "білі" та "зелені" списки, що склалися Державною митною службою України [4, с. 19]. Слід зазначити, що з огляду на обрання Україною курсу на євроінтеграцію, положення Митного кодексу щодо порядку набуття статусу уповноваженого економічного оператора та регламентації його діяльності є найбільш наближеними до положень Митного кодексу Європейського співтовариства. Розвиток та уточнення положень Митного кодексу України в частині визначення механізму застосування митних процедур для реалізації спеціальних спрощень, які надаються уповноваженому економічному оператору, було здійснено в Порядку застосування спеціальних спрощень, що надаються уповноваженому економічному оператору, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. за № 447 [5].

Необхідно зауважити, що законодавство України перебуває на етапі свого становлення в частині регламентації інституту уповноваженого економічного оператора. На даному етапі суб'єктами нормотворчості лише розробляються проекти нормативно-правових актів, у яких набувають конкретизації дискусійні та колізійні аспекти функціонування досліджуваного інституту. Так, Міністерством фінансів України розроблено проект наказу "Про надання підприємству статусу уповноваженого економічного оператора", спрямований на деталізацію процедури видачі підприємствам сертифікатів уповноваженого економічного оператора [6];

3) національний ринок. Окреслена особливість інституціонального механізму дозволяє виділити в межах існування інституту уповноваженого економічного оператора маркетингові тенденції, що опосередковують процеси виникнення необхідності самого зародження інституту як такого (збільшення маркетингової активності, уніфікації ринкової активності тощо), і рівень кінцевої ефективності від синергії всієї впровадженої дії. Важливо розуміти, що кінцевий результат впровадження інституту уповноваженого економічного оператора не може бути розрахований лінійно в межах наявних маркетингових реалій з огляду на складну систему ринкових взаємозв'язків та з високою вірогідністю прогнозовано. Зазначений аспект потребує безумовного й постійного моніторингу за "зворотним" відгуком ринку на впроваджені новації;

4) рівень кроссуб'єктної резистентності – консолідований статистичний показник фактичної протидії існуючому інституту в межах суб'єктного кола, що знаходиться в спектрі регульованих ним правовідносин. Він фактично дає зрозуміти, наскільки відповідає порядок регуляторної дії очікуванням ринкової кон'юнктури, що має професійне забарвлення.

II. Міжнародні детермінанти:

1) міжнародне правове поле – конгломерат міжнародно-правових актів, що регламентують на міжнародно-

му рівні функціонування інституту уповноваженого економічного оператора. Вважається, що одним із базових міжнародно-правових актів, який створив нормативне підґрунтя для виникнення інституту уповноваженого економічного оператора, є Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 р. з додатками та змінами, метою прийняття якої є усунення розбіжностей у митному законодавстві держав-учасників Конвенції, що можуть перешкоджати розвитку міжнародної зовнішньоекономічної діяльності, а також спрощення і гармонізація митних правил та процедур без завдання шкоди наявним стандартам митного контролю [7]. Іншим важливим міжнародно-правовим актом є Рамкові стандарти безпеки та сприяння світовій торгівлі, схвалені представниками митних адміністрацій держав-членів Всесвітньої митної організації на сесії її Ради 24 червня 2005 року, що запровадили інститут уповноваженого економічного оператора і створили підґрунтя для його подальшого розвитку в національному законодавстві інших держав [8]. Положення інституту уповноваженого економічного оператора також набули розвитку в Митному кодексі Європейського співтовариства, затвердженому Регламентом Європейського парламенту та Європейської Ради 23 квітня 2008 р. за № 450/2008, що встановлює загальні правила та процедури щодо товарів у межах експортно-імпортних відносин на митній території Співтовариства;

2) міжнародний ринок, який є базовим індикатором, що візуалізує, наскільки запроваджені заходи скорочують часові витрати на реалізацію міжнародного торговельного ланцюга і у зв'язку з цим збільшують конкурентоспроможність продукції. Слід зазначити що міжнародно-маркетингова кон'юнктура також знаходиться в складній системі координат визначальних факторів, що мають як економічну, так і політичну природу. З огляду на окреслені аспекти та в умовах періодичних коливань світового ринку ефективністю запровадженого механізму реалізації інституту уповноваженого економічного оператора можна назвати порівняльне збільшення індексу конкурентоспроможності транснаціонального продукту;

3) міжнародні митні утворення – детермінанта, що характеризує міжвідомчі професійні відносини, базовані на одностайному сприйнятті та підтриманні тотожних чи ідентичних правових інститутів. Як уже зазначалося, головною проблемою транснаціональності дії інституту уповноваженого економічного оператора є аспект визнання міжнародною професійною спільнотою подібного статусу, наданого українським суб'єктам. Слід зазначити, що подібна колізія виникла в результаті переважної декларативності міжнародних норм, що визнаються базовими для існування інституту. Подібна декларативність дає можливість національних уточнень, проте фактично повністю нівелює можливість уніфікованого та конклюдентного міжнародного співробітництва в межах підтримання інституту уповноваженого економічного оператора. Вирішенням подібної колізії стають транснаціональні міжнародні нормативи, що дозволяють консолідувати та наблизити вимоги двох держав в особі їх митних органів до мінімального наповнення статусної ознаки аналізованого інституту. До прикладів подібних угод можна віднести угоду про взаємне визнання уповноважених економічних операторів Європейським співтовариством та Японією, укладену 16 травня 2011 року в Брюсселі.

Інститут уповноваженого економічного оператора є нововведенням у національному законодавстві, запровадження якого ставить за мету узгодження національно-правових норм із положеннями міжнародно-правових угод, що регламентують забезпечення належного рівня безпеки міжнародного торговельного ланцюга та економічної кон-

курентоспроможності товарів за рахунок уніфікації та спрощення митних процедур. Інституціональний механізм уповноваженого економічного оператора є системою національних та міжнародних детермінант розвитку досліджуваного інституту. Організація інституту уповноваженого економічного оператора відповідно до норм, встановлених Митним кодексом Європейського співтовариства, створює передумови для укладення Україною з ЄС документа щодо взаємного визнання на відповідній території статусу уповноважених економічних операторів.

Література: 1. Украина в мире. Обзор международных индексов 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf. 2. Бережнюк І. Г. Інститут уповноважених економічних операторів у Рамкових стандартах ВМО та Митному кодексі України / І. Г. Бережнюк, І. І. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. – 2012. – № 1 (47). – С. 5–9. 3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. // Голос України. – 2012. – № 73–74 (5323–5324). – 21 квітня. – С. 21–62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=255128>. 4. Прус Л. Р. Проблеми практичної реалізації інституту уповноважених економічних операторів в Україні / Л. Р. Прус // Митна безпека. – 2012. – № 1–2. – С. 19–24. 5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку застосування спеціальних спрощень, що надаються уповноваженому економічному оператору" від 21 травня 2012 р. № 447//Урядовий кур'єр. – 2012. – № 95. – 30 травня. 6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. 7. Міжнародна Конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 р. з додатками та змінами//Офіційний вісник України. – 2011. – № 71 / № 18. – 23 вересня. – Ст. 727, 2711. – С. 244. 8. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>. 9. Рудая І. Л. Таможенное регулирование на таможенной территории Таможенного союза: о статусе и роли уполномоченного экономического оператора / И. Л. Рудая // Таможенное дело. – 2011. – № 4. – С. 27–28. 10. Терещенко С. С. Міжнародні стандарти щодо статусу уповноваженого економічного оператора / С. С. Терещенко, Г. Д. Симонова, Г. О. Набло // Митна безпека. Серія "Економіка". – 2013. – № 2. – С. 71–80.

References: 1. *Ukraine v mire. Obzor mezhdunarodnykh indeksov 2013* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf. 2. Berezhniuk I. H. Instytut upovnovazhenykh ekonomichnykh operatoriv u Ramkovykh standartakh VMO ta Mytnomu kodeksi Ukrainy / I. H. Berezhniuk, I. I. Berezhniuk // Visnyk akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. – 2012. – No. 1(47). – P. 5–9. 3. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 r. [Electronic resource] // Holos Ukrainy. – 2012. – No. 73–74 (5323–5324). – 21 kvitnia. – P. 21–62. – Access mode : <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=255128>. 4. Prus L. R. Problemy praktychnoi realizatsii instytutu upovnovazhenykh ekonomichnykh operatoriv v Ukraini / L. R. Prus // Mytna bezpeka. – 2012. – No. 1–2. – P. 19–24. 5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Poriadku zastosuvannia spetsialnykh sproshchen, shcho nadaiutsia upovnovazhenomu ekonomichnomu operatoru" vid 21 travnia 2012 r. No. 447 // Uriadovyi kurier. – 2012. – No. 95. – 30 travnia. 6. Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy. – Access mode : <http://www.minfin.gov.ua/>. 7. Mizhnarodna Konventsiia pro sproshchennia i harmonizatsiiu mytnykh protsedur vid 18 travnia 1973 r. z dodatkami ta zminamy // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2011. – No. 71 / No. 18. – 23 veresnia. – St. 727, 2711. – P. 244. 8. Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Access mode : <http://www.rada.gov.ua/>. 9. Rudaya I. L. Tamozhennoe reguliro-

vanie na tamozhennoy territorii Tamozhennogo soyuza : o statuse i roli upolnomochennogo ekonomicheskogo operatora / I. L. Rudaya // Tamozhennoe delo. – 2011. – No. 4. – P. 27–28. 10. Tereshchenko S. S. Mizhnarodni standarty shchodo statusu upovnovazhenoho ekonomichnoho operatora / S. S. Tereshchenko, H. D. Symonova, H. O. Nablo // Mytna Bezpeka. Serii "Ekonomika". – 2013. – No. 2. – P. 71–80.

Інформація про автора

Веденєв Євген Євгенович – аспірант відділу фіскальної політики, податкових та митних платежів Державної навчально-наукової установи "Академія фінансового управління" (04119, Україна, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38-44, e-mail: vedprom@gmail.com).

Информация об авторе

Веденев Евгений Евгеньевич – аспирант отдела фискальной политики, налоговых и таможенных платежей Государственного учебно-научного учреждения "Академия финансового управления" (04119, Украина, г. Киев, ул. Дегтяревская, 38-44, e-mail: vedprom@gmail.com).

Information about the author

E. Vedenev – postgraduate student of the Department of Fiscal Policy, Tax and Customs Payments of the State Educational and Scientific Institution "Academy of Financial Management" (38-44 Degtjarivska St, 04119, Kyiv, Ukraine, e-mail: vedprom@gmail.com).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
12.05.2014 р.

DIFFERENTIATION BETWEEN THE NBU REGULATIONS AS TO PROVISIONING FOR ACTIVE BANK TRANSACTIONS

UDC 005.334:336717

T. Yakhina
R. Tesolkin

Theoretical principles and practical advice on the formation of reserves on active operations of banks were considered. The main differences were identified between Regulation No. 23 "About the formation and use of Ukrainian banks' reserves to offset possible losses from active banking operations" dated 25.01.2012, and Regulation No. 279 "About the procedure of forming and using reserves to compensate for possible losses on credit operations of banks" dated 06.07.2000. Ways to improve the regulations were justified on the basis of the revealed differences between them. The results of the differentiation that can be practically applied by banks are given in the table.

Keywords: crediting, reserves, active operations of banks, corporate lending, NBU, reimbursement.

ВСТАНОВЛЕННЯ ВІДМІННОСТЕЙ МІЖ УПРОВАДЖЕНИМИ ПОЛОЖЕННЯМИ НБУ З ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА АКТИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ

УДК 005.334:336717

Яхіна Т. Р.
Тесьолкін Р. О.

Розглянуто теоретичні положення та практичні рекомендації щодо формування резервів за активними операціями банків. Визначено основні відмінності між Положенням "Про порядок формування та використання банками України ре-

зервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" від 25.01.2012 р. № 23 та Положенням "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 06.07.2000 р. № 279. Обґрунтовано шляхи вдосконалення цих положень на основі визначення відмінностей між ними. У формі таблиці наведено результати встановлення відмінностей, які можуть бути практично застосовані в діяльності банків.

Ключові слова: кредитування, резерви, активні операції банків, кредитування юридичних осіб, НБУ, відшкодування витрат.

**УСТАНОВЛЕНИЕ РАЗЛИЧИЙ МЕЖДУ ПОЛОЖЕНИЯМИ НБУ
ОТНОСИТЕЛЬНО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ
ПО АКТИВНЫМ ОПЕРАЦИЯМ БАНКОВ**

УДК 005.334:336717

**Яхина Т. Р.
Теселкин Р. А.**

Рассмотрены теоретические положения и практические рекомендации по формированию резервов по активным операциям банков. Определены основные различия между Положением "О порядке формирования и использования банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям" от 25.01.2012 г. № 23 и Положением "О порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков" от 06.07.2000 г. № 279. Обоснованы пути совершенствования этих положений на основе определения различий между ними. В форме таблицы приведены результаты установления различий, которые могут быть практически применены в деятельности банков.

Ключевые слова: кредитование, резервы, активные операции банков, кредитование юридических лиц, НБУ, возмещение расходов.

The problem of making reserves for active banking transactions is one of the most topical problems of the entire banking sector of the financial services market of Ukraine. Gaps in the mechanism of bank lending appeared in 2008, when the priority areas of the credit policy of banks of Ukraine built the loan portfolio, increasing clients' database by providing loans to individuals and business entities.

The similarity of the strategic objectives contributed to the regional competition in banking markets. Given the failure of the regulatory capital of most banks, a growing demand for credit, particularly for consumer loans to individuals, financial institutions entered the market of foreign borrowing. The banking system of Ukraine has significantly increased the proportion of foreign capital, so to enhance the competitiveness of domestic banks it is necessary to look for new approaches to making the reserves for active transactions, hence the relevance of the study.

Different theoretical and practical aspects of making active transactions were covered in the works by local and foreign scientists and specialists, including I. Voloshyn,

A. Drobiazko, V. Melnychuk, O. Kuznetsov, A. Pylypenko, O. Tereshchenko, R. Burks [1 – 7].

The following general research methods were used: analysis and synthesis, deduction, abstraction, specification, reasoning, comparison, the method of classification and generalization by which the general conclusions were drawn.

NBU Regulation No. 23 "About the formation and use of Ukrainian banks' reserves to offset possible losses from active banking operations" dated 25.01.2012, [8] is a new regulatory instrument that is substantially different from that used in the earlier years. But the new procedure also has some limitations, it pays little attention to the analysis, evaluation and modeling of credit risk.

The aim of the article is to determine the main differences between the previous [9] and the new operating techniques provisioning for active transactions [8], as well as to justify the improvement process.

The revealed differences between the Regulations providing for active transactions are given in Table. 1.

Table 1

The differences between the National Bank Regulations providing for active transactions

Index	Regulation No. 279 "About the procedure of forming and using reserves to compensate for possible losses on credit operations of banks", dated 06.07.2000	Regulation No. 23 "About the formation and use of Ukrainian banks' reserves to offset possible losses from active banking operations", dated 25.01.2012
1. Determination of the borrower class	Based on the assessment of the financial condition, major economic indicators are calculated, the borrower's class A, B, C, D, E is determined	The financial condition of the debtor is evaluated by calculating the integral index: $Z = a_1K_1 + a_2K_2 \dots a_nK_n - a_0$ where K is the financial coefficient; a is parameters; a ₀ is a free term. The borrower class is determined by the results of the calculation of the integral index taking into account the value of the enterprise class 1 – 9
2. Determination of the borrower's debt service	The debt service state is determined (good: 0 – 7, weak: 8 – 90, poor: more than 90 calendar days overdue debt)	The state of the debt service by debtor – legal entity is determined (high: 0 – 7, good: 8 – 30, solid: 31 – 90, moderate: 91 – 180, poor: more than 180 days overdue repayment)
3. Determination of the credit transaction	The category of the credit transaction is determined: "standard", "controlled", "substandard", "doubtful" or "hopeless"	The loan quality category is determined as a loan from 1 to 5, due to the classification matrix by debtor class and the debt service state
4. Determination of the amount of the reserve	The size of the reserve is determined by measuring the amount of money that is recorded on the individual bank's correspondent account, by the appropriate reserve ratio	For the calculation of the reserve for credit operations the debt coverage ratio is calculated: $R_{ind} = BVL - PVL$ where R _{ind} is the amount of the reserve for a loan; BVL is book value of the loan, net amounts of previously established reserves; PVL is the present value of the estimated future cash flows of the loan
5. Other differences	Reserve for the credit risk is defined as net credit risk multiplied by a factor of reservation	The mathematical tool varies depending on the industry of the borrower

According to Table 1 the changes in the regulatory control provide a more detailed and qualitative assessment of the financial condition of the borrower, thus reducing the risk of loan default, but intraorganizational bank techniques require further adaptation to new techniques in accordance with international standards.

Credit rating of the borrower is based on the analysis of quantitative indicators given by the Bank, qualitative characteristics that may to some extent affect the obligations of the borrower on the loan, with the level of their likely impact on the conditions of the contract of the loan by setting the optimal values for each of the indicators [1]. Performance evaluation of the creditworthiness of a borrower – a legal entity – is listed in Table 2.

Table 2

Credit rating of a borrower – a legal entity

Analysis of the creditworthiness of a borrower	Analysis of the qualitative characteristics
Solvency. Financial stability. Business activity. Profitability. Cash flows, etc.	Reputation of the management. Leadership skills. Credit History. Debts in other banks. Time of activity. Security level etc.

Thus, according to Table 2, to assess the creditworthiness of the borrower – a legal entity, the NBU recommends to consider and evaluate the dynamics of such quantitative indicators [6]:

- solvency (coefficients of immediate, current and total liquidity);
- financial stability (mobility rate of the equity, the ratio of the borrowed funds and equity);
- sales volume;
- turnover of accounts (the ratio of receipts on the borrower's accounts and the loan amount, the availability of accounts with other banks, the availability of non-payment filing);
- composition and dynamics of receivables, accounts payable (for the last financial year and the current year);
- production costs;
- profit and loss;
- profitability.

In addition to these bank quantitative indicators it is possible to use additional indicators to obtain a more complete understanding of the features of the client's operations and determine the probability of repayment of his debt on the loan.

It should be noted that among the recommended by the NBU quantitative indicators of creditworthiness assessment of a borrower – legal entity, such an indicator as production costs, is of no value for the bank as it is indirectly taken into account in the calculation of the net income and the impact on the profitability. Therefore, this indicator was very rarely analyzed separately in the assessment of the creditworthiness of the borrower.

The source of information for the assessment of the financial condition of borrowers – legal entities – is financial and statistical reports, submitted to the bank along with the loan application, as well as information from external sources: Internet, mass media, etc. [9].

In considering the formation and use of Ukrainian bank's reserves for possible losses on active banking operations by improving the method of formation of the reserve, a growing influence of the state debt service should be noted compared with the assessment of the financial condition.

Regulation No. 23 is a first step towards the implementation of the rating assessment system, which provides an opportunity to get a more complete and accurate information about the financial condition and results of their activities [8; 9].

To compare the two methods an experiment was conducted to analyze the financial statements of an enterprise that is engaged in the organization of real estate for sale or lease, which is the borrower PJSC "Megabank" and is in arrears for 20 days.

According to Regulation 23, the financial condition of a debtor is assessed by calculating the following integral index:

$$Z = a_1K_1 + a_2K_2 \dots a_nK_n - a_0,$$

where K is the financial coefficients;
a is parameters,
a₀ is a free term [8].

By the type of economic activity the enterprise will be treated as group No. 5 "construction", i. e. the general model will look like:

$$Z = 0.02 \times K_1 + 1.7 \times K_3 + 0.01 \times K_4 + 0.3 \times K_6 + 0.4 \times K_7 + 2.9 \times K_8 - 0.1.$$

The required financial ratios calculated in the MS "Excel" based on the statements of the company are presented in Table 3 [8].

Table 3

Financial ratios used to calculate the integral index

Ratios	The value
1. K1 is the coverage ratio (ratio of the third degree)	2.49342
2. K2 is the interim coverage ratio	0.001719
3. K3 is the coefficient of financial independence	-5.16526
4. K4 is the coverage ratio of non-current assets by equity	-0.36114
5. K5 is the rate of return on equity	-3.29693
6. K6 is the rate of return on the sale of the financial results of operating activities (EBIT)	-
7. K7 is the rate of return on the sale of financial results from ordinary activities (EBITDA)	-3.48237
8. K8 is the coefficient of net profit profitability	-0.14614
9. K9 is the turnover ratio of current assets	0
10. K10 is the turnover ratio of loan capital for financial results from ordinary activities (EBITDA)	-0.37227

According to table 3 the integral index (z) was calculated:

$$Z = 0.02 \times 2.49 + 1.7 \times (-5.16526) + 0.001 \times 0 + 0.3 \times 0 + 0.4 \times (-3.48237) + 2.9 \times (-0.14614) - 0.1 = -10.6483 \text{ un.}$$

Then, according to the above data, the debtor – legal entity class is determined for a large or medium-sized enterprise. According to the integral index, the value of which is within less than -3.80, by position number 23 class 9 of the debtor, i.e. the lowest one, is identified in accordance with Regulation No. 23.

Further, according to Table 4, the state of the debt serviced by the debtor – legal entity is classified as a loan to the debtor with respect to the debt service state.

Table 4

The state of the debt serviced by the debtor – legal entity

The number of days of delay (inclusive)	Status of the debt service
from 0 to 7	"High"
from 8 to 30	"Good"
from 31 to 90	"Satisfactory"
from 91 to 180	"Weak"
from 180	"Unsatisfactory"

According to the data in Table 4, when the company was late 20 days of the date of calculation of provisions for debts, the debt service state should be evaluated as "good".

Thus according to the statutory classification matrix, (Table 5) a risk indicator for the credit provided to the debtor – legal entity can be determined by quality category [8].

Table 5

Classification of credit extended to the debtor – legal entity by the category "quality"

Class of the debtor – legal entity	Status of the debt service				
	High	Good	Satisfactory	Weak	Unsatisfactory
1	I	I	III	IV	V
2	I	I	III	IV	V
3	I	II	III	IV	V
4	I	II	III	IV	V
5	II	II	III	IV	V
6	II	III	IV	IV	V
7	II	III	IV	IV	V
8	II	III	IV	IV	V
9	II	III	IV	V	V

Table 8

Thus according to the data in Table 5, despite the fact that the majority of parameters of the company solvency are quite low values, the quality of the loan is 3. According to Table 6, indices of the credit risk are within the level of 0.21 – 0.50.

Table 6

Determination of the risk of credit extended to the debtor – legal entity

Category of a loan	The value of the credit risk
I – the highest	0.01 – 0.06
II	0.07 – 0.20
III	0.21 – 0.50
IV	0.51 – 0.99
V – the lowest	1.0

According to Table 6 the bank determines the risk of the loans granted to the debtor – legal entity within the range based on the dynamics of the actual values of the integral index, debt coverage ratio, quality management of the debtor – legal entity, product markets, the availability of business plans, specified ratings of debtor – legal entity (if any) and other events and circumstances that may affect the timeliness and completeness of repayment. So, in this case the reserve ratio is within 0.21 – 0.50 of the amount of the loan. The bank sets a specific amount based on its own internal procedures. At the same time, in accordance with the method outlined in Regulation No. 279 [9], the debt service of the borrower meets the "dubious group" because debt servicing by the borrower belongs to a weak group, and the borrower class corresponds to level D according to Table 7 [9].

Table 7

Classification of the loan portfolio at risk

The financial condition of the borrower	Debt servicing borrower (group)			
	Class	Good	weak	unsatisfactory
A	standard	controlled	substandard	substandard
B	controlled	substandard	substandard	substandard
V	substandard	substandard	doubtful	doubtful
G	doubtful	doubtful	hopeless	hopeless
D	doubtful	hopeless	hopeless	hopeless

Next, according to the data in Table 7 and Table 8 the reserve ratio on credit transactions is calculated. For the debt that is included in the portfolio of homogeneous consumer loans, the level of the total credit risk is measured on the set reserve ratio depending on the category to which this debt was assigned.

Determination of the reserve for credit operations [9]

Category of the credit transaction	Reserve ratio (for risk) by credit operations in the national currency, %
Standard	2 %
Controlled	10 %
Substandard	40 %
Doubtful	80 %
Hopeless	100 %

According to Table 8 we can see that by this method the company will need to reserve 80 % of the sum.

In order to improve the mechanism available to Ukrainian banks for credit risk assessment and adaptation to the unstable credit system of the country, changes in the risk assessment methodology for provisioning for active transactions were considered, problems and disadvantages of their use were identified, possible areas for improvement of provisioning for active banks operations were proposed.

Reserves to cover losses are created to improve the stability and reliability of the banking system, protect the interests of creditors and depositors. They are mandatory for commercial banks.

Regulation No. 23 is quite a new approach to assessing credit risk, as it is aimed at the transition of Ukraine's banks to the rating system of evaluation of borrowers – from the comparative assessment of the creditworthiness of a client in a particular segment of customers to a direct tool for assessing and managing credit risk. The main problem for banks is accumulation and analysis of statistical information necessary to ensure the effective management of credit risk. Adoption of Regulation No. 23 by the NBU is the first step to the internal rating system.

Regarding Regulation No. 279, the test results did not give objective information to make financial decisions – often the same class of borrowers was assigned to customers with diametrically opposed values of finance performance and thus it was used to perform the NBU regulations for making adequate reserves.

It is necessary to take into account the individual credit risk of the borrower and increase the number of days for possible delays in meeting commitments to the reserve ratio, because the portion factor for the integral index is composed through the number of days of delay. In the most stable countries the required reserve rate is minimal or nonexistent. Each bank is individual and therefore it is necessary to apply an individual approach to provisioning, so the authors can offer that each bank individually develop its own standards, which will suit only their specifics. It will be more efficient and profitable not only for banks but also for the whole banking system of Ukraine.

References: 1. Волошин І. Оптиміальне управління кредитуванням банку / І. Волошин // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 12–17. 2. Дробязко А. Якою банківська система України виходить із кризи 2008 – 2009 років? / А. Дробязко // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 4–8. 3. Мельничук В. Тенденції економіки з початку кризи / В. Мельничук // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 60. – С. 6. 4. Кузнецов О. Генеза фінансових криз / О. Кузнецов // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 30–33. 5. Пилипенко А. А. Концепція стратегічної інтеграції суб'єктів

господарювання / А. А. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 48–51. 6. Терещенко О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 4–8. 7. Burks R. Coping with the Economic Crisis [Electronic resource] / R. Burks // Mercycorps. – 2012. – July. – Access mode : <http://www.mercycorps.org>. 8. Положення "Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" від 25.01.2012 р. № 23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 9. Положення "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 06.07.2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 10. Labunska S. Specific Tasks of Accounting as the Subsystem of Economic Safety Management of Enterprise Innovation Activity / S. Labunska, O. Prokopishyna // Економіка розвитку. – 2012. – № 3. – С. 87–89. 11. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>. 12. Patrick Collinson. Cheap loans and credit are here again [Electronic resource] / Patrick Collinson // Money blog. – 2013. – September. – Access mode : <http://www.theguardian.com/money/blog/2013/sep/07/cheap-loans-credit-price-war>.

References: 1. Voloshyn I. Optymalne upravlinnia kredyтуvanniam banku [Optimal Control of Bank Lending] / I. Voloshyn // Visnyk NBU. – 2010. – No. 5. – P. 12–17. 2. Drobiazko A. Yakoiu bankivska systema Ukrainy vykhodyt is kryzy 2008 – 2009? / A. Drobiazko // Visnyk NBU. – 2012. – No. 2. – P. 4–8. 3. Melnychuk V. Tendentsii ekonomiky z pochatku kryzy [Trends in the Economy Since the Crisis] / V. Melnychuk // Uriadovi kurier. – 2009. – No. 60. – P. 6. 4. Kuznetsov O. Henezha finansovykh kryz [The Genesis of Financial Crises] / O. Kuznetsov // Visnyk natsionalnoho banku Ukrainy. – 2010. – No. 11. – P. 30–33. 5. Pylypenko A. A. Kontseptsiia stratehichnoi intehratsii subiektiv hospodariuvannia [The Concept of Strategic Integration of Economic Entities] / A. A. Pylypenko // Ekonomika rozvytku. – 2008. – No. 3 (47). – P. 48–51. 6. Tereshchenko O. Otsinka kredytnykh ryzykiv: vidpovidnist novatsii NBU mizhnarodnii praktytsi [Credit Risk Assessment: Compliance of NBU Innovations with International Practice] / O. Tereshchenko // Visnyk NBU. – 2012. – No. 5. – P. 4–8. 7. Burks R. Coping with the Economic Crisis [Electronic resource] / R. Burks // Mercycorps. – 2012. – July. – Access mode : <http://www.mercycorps.org>. 8. Polozhennia "Pro poriadok formuvannia ta vykorystannia bankamy Ukrainy rezerviv dlia vidshkoduvannia mozhlivykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy" vid 25.01.2012 r. No. 23 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.rada.gov.ua>. 9. Polozhennia "Pro poriadok formuvannia

ta vykorystannia rezervu dlia vidshkoduvannia mozhlivykh vtrat za kredytnymy operatsiiamy bankiv" vid 06.07.2000 r. No. 279 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.rada.gov.ua>. 10. Labunska S. Specific Tasks of Accounting as the Subsystem of Economic Safety Management of Enterprise Innovation Activity / S. Labunska, O. Prokopishyna // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 3. – P. 87–89. 11. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. – Access mode : <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>. 12. Patrick Collinson. Cheap loans and credit are here again [Electronic resource] / Patrick Collinson // Money blog. – 2013. – September. – Access mode : <http://www.theguardian.com/money/blog/2013/sep/07/cheap-loans-credit-price-war>.

Information about the authors

T. Yakhina – PhD in Economics, Head of the Department for Banking Products Development and Methodologies of PLC "Megabank" (30 Artem St, 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: yakhina@megabank.com).

R. Tesolkin – Master of Finance and Credit Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: roma-tesolkin@rambler.ru).

Інформація про авторів

Яхіна Тетяна Русланівна – канд. екон. наук, начальник управління розробки та методології банківських продуктів ВАТ "Мегабанк" (61002, Україна, м. Харків, вул. Артема, 30, e-mail: yakhina@megabank.com).

Тесолькін Роман Олександрович – магістр з фінансів і кредиту Харківського національного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: roma-tesolkin@rambler.ru).

Інформація об авторах

Яхіна Тетяна Русланівна – канд. екон. наук, начальник управління розробки та методології банківських продуктів ОАО "Мегабанк" (61002, Україна, г. Харьков, ул. Артема, 30, e-mail: yakhina@megabank.com).

Теселкин Роман Александрович – магістр по фінансам і кредиту Харківського національного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: roma-teselkin@rambler.ru).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 15.04.2014 р.

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

УДК 368.029

**Успенко В. І.
Подзолкова Ю. В.**

Розкрито сутність поняття "фінансова стійкість", а також досліджено основні підходи до оцінювання фінансової стійкості страхової компанії. Розглянуто основні умови забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості. Здійснено оцінювання

фінансової стійкості на основі тестів раннього попередження, а також оцінювання достатності капіталу згідно з вимогами чинного законодавства і вимогами Solvency II через розрахунок коефіцієнта платоспроможності (SR). Оцінено взаємозв'язок між визначеними чинниками та рівнем фінансової стійкості компанії з використанням кореляційно-регресійного аналізу, який підтвердив гіпотезу про наявність зв'язку. Зроблено висновок про те, що страховим компаніям необхідно приділяти значну увагу умовам забезпечення фінансової стійкості, а саме достатності капіталу та переходити на міжнародні стандарти його оцінювання.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, страхова компанія, тести раннього попередження, достатність капіталу.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

УДК 368.029

**Успаленко В. И.
Подзолкова Ю. В.**

Раскрыта сущность понятия "финансовая устойчивость", а также исследованы основные подходы к оценке финансовой устойчивости страховой компании. Рассмотрены основные условия обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости. Осуществлена оценка финансовой устойчивости на основе тестов раннего предупреждения, а также оценка достаточности капитала согласно требованиям действующего законодательства и требованиям Solvency II через расчет коэффициента платежеспособности (SR). Оценена взаимосвязь между определенными факторами и уровнем финансовой устойчивости компании с использованием корреляционно-регрессионного анализа, который подтвердил гипотезу о наличии связи. Сделан вывод о том, что страховым компаниям необходимо уделять особое внимание условиям обеспечения финансовой устойчивости, а именно достаточности капитала и переходить на международные стандарты его оценки.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, страховая компания, тесты раннего предупреждения, достаточность капитала.

DETERMINING THE EFFECT OF CAPITAL ADEQUACY ON THE FINANCIAL STABILITY OF AN INSURANCE COMPANY

UDC 368.029

**V. Uspalenko
Y. Podzolkova**

The essence of the concept "financial stability" and the main approaches to the assessment of the financial stability of an insurance company are disclosed. The basic conditions for ensuring a sufficient level of financial stability are considered. The assessment of financial stability was made on an early warning test basis, and assessment of capital adequacy was conducted in accordance with current legislation

and the requirements of Solvency II through the calculation of the solvency ratio (SR). Relationship between these factors and the level of financial stability of a company was evaluated using correlation and regression analysis, which confirmed the hypothesis of an association. A conclusion was drawn that insurance companies must pay considerable attention to the terms of financial stability, such as capital adequacy, and switch to the international standards for its evaluation.

Keywords: financial stability, solvency, insurance company, tests for early warning, capital adequacy.

У сучасних умовах розвитку ринку фінансових послуг однією з головних проблем страхової компанії є оцінювання фінансової стійкості компанії та забезпечення її достатнього рівня. Актуальність, новизна, багатоаспектність і недостатня опрацьованість ряду питань, пов'язаних з оцінюванням фінансової стійкості страхової компанії, зумовили потребу в науковому осмисленні та всесторонньому аналізі даного питання. Саме тому актуальним є системне дослідження методологічних підходів до оцінювання фінансової стійкості страхової компанії.

Вагомий внесок у дослідження підходів до оцінювання фінансової стійкості страхової компанії зробили такі вчені: Внукова Н. М., Временко Л. В., Гаманкова О. О., Орлянок-Малицька Л. А., Ткаченко Н. В., Шірінян Л. В. та ін. [1 – 6].

Метою дослідження є оцінювання фінансової стійкості страхових компаній та виявлення взаємозв'язку зазначених чинників на рівень фінансової стійкості.

Термін "фінансова стійкість" походить від англійських слів (*financial stability*) і перекладається як фінансова стабільність або фінансова стійкість [6]. На страховому ринку України вимоги до рівня фінансової стійкості страховика є високими, але, незважаючи на це, в Законі України "Про страхування" [7] відсутнє визначення поняття "фінансова стійкість". Поняття "фінансова стійкість" досить часто вчені розглядають як здатність страхової компанії виконувати страхові зобов'язання, які прийняті за договорами страхування та перестраховування, внаслідок впливу несприятливих чинників [8].

Проаналізувавши наукові джерела, можна зробити висновок про відсутність єдиної думки серед вчених щодо складу показників, які необхідно використовувати для оцінювання фінансової стійкості та рекомендацій щодо нормативних значень показників оцінювання фінансової стійкості.

Побудова системи показників оцінювання фінансової стійкості страхових компаній України ґрунтується на досвіді розвинутих країн. З метою стандартизації процедур здійснення аналізу діяльності страховиків, виявлення ризиків у їхній діяльності Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), у 2003 року затвердила Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків у вигляді тестів раннього попередження [9].

Тести раннього попередження – це система порівняння фактичних фінансових показників діяльності страховиків з визначеними Нацкомфінпослуг показниками, їх узагальнення та оцінювання ризиків діяльності страховиків [9]. Вони використовуються для визначення рівня фінансової стійкості страховиків.

Відповідно до Рекомендацій здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, дохідності, ліквідності. На основі цього аналізу страхова

компанія виставляє відповідну оцінку шляхом порівняння фактичних фінансових показників діяльності страховиків з визначеними значеннями коефіцієнтів Нацкомфінпослуг [9]. Оцінки виставляються за 4-бальною системою залежно від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника. На основі проведених тестів раннього попередження страховики можуть отримати такі оцінки: "1" – стійка, "2" – задовільна, "3" – гранична, "4" – незадовільна [9].

Результати тестів або діагностики використовуються керівництвом страхової компанії в практичній розробці гнучкої стратегії розвитку, покликаної підвищити адаптаційну здатність страхової компанії і стійкість до мінливих впливів зовнішнього середовища [10].

Також розкрито основні умови забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості страховика, якими є: достатність власного капіталу; наявність страхових резервів відповідно до зобов'язань; збалансований страховий портфель; використання механізму перестраховування та ефективна тарифна політика.

Далі розглянуто детальніше достатність капіталу як головну умову забезпечення фінансової стійкості. Відповідно до Закону України "Про страхування" [7] передбачено наступні вимоги до капіталу: наявність сплаченого статутного капіталу; наявність гарантійного фонду, який включає додатковий та резервний капітал, а також суму нерозподіленого прибутку; переважання фактичного запасу платоспроможності (ФЗП) над нормативним запасом платоспроможності (НЗП).

У європейському просторі ідея встановлення вимог достатності капіталу страхових компаній втілена у Директиві ЄС Solvency II. Саме Solvency II взято за основу в процесі реформування наглядового режиму за страховим ринком України. Оцінювання достатності капіталу відповідно до Solvency II відбувається через визначення коефіцієнта платоспроможності (SR) [11].

Тому авторами було проведено оцінювання не тільки фінансової стійкості за тестами раннього попередження, а й достатності капіталу згідно з вимогами чинного законодавства та вимогами Solvency II через розрахунок коефіцієнта платоспроможності (SR).

Для оцінювання фінансової стійкості та достатності капіталу використано річні звітні дані, що включають баланс, звіт про фінансові результати, а також дані Інтернет-журналу "Форіншурер" за 2010 – 2012 роки 15-ти страхових компаній України, які входять у рейтинг 100 страхових компаній за обсягом активів та валових страхових премій [12]. За обсягом активів ці страхові компанії у 2012 році становлять 23,6 % від страхового ринку України, а їх частка в загальному ринковому обсязі валових страхових премій становить 35,4 %. Результати оцінювання фінансової стійкості та достатності капіталу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати оцінювання фінансової стійкості та достатності капіталу страхових компаній

Страхова компанія	Середні значення показників за роками		
	Рівень фінансової стійкості	Величина перевищення ФЗП над НЗП, млн грн	Коефіцієнт платоспроможності (SR)
1	2,03 (задовільний)	1 494,80	2,06
2	1,87 (задовільний)	595,54	2,12
3	2,12 (задовільний)	219,81	0,88
4	2,23 (задовільний)	381,86	1,71
5	2,81 (граничний)	508,35	1,75
6	2,72 (граничний)	354,20	0,77
7	2,23 (задовільний)	197,39	1,11
8	2,04 (задовільний)	487,29	3,03
9	2,64 (граничний)	274,31	1,24
10	2,72 (граничний)	188,95	0,41
11	3,11 (граничний)	38,53	1,08
12	2,86 (граничний)	216,41	0,94
13	2,58 (граничний)	142,87	1,15
14	2,27 (задовільний)	190,50	1,09
15	1,81 (задовільний)	7,11	0,92

Аналізуючи розраховані дані табл. 1, можна зробити висновок, що 8 страхових компаній із 15-ти досліджуваних мають задовільний рівень фінансової стійкості, а інші 7 компаній – граничний. За результатами оцінювання достатності капіталу згідно з вимогами чинного законодавства всі компанії є платоспроможними, а відповідно до вимог Solvency II третина аналізованих страхових компаній є неплатоспроможними, тобто значення коефіцієнта платоспроможності є меншим за одиницю. Тому необхідно підкреслити, що зазначені страхові компанії не мають достатнього капіталу для покриття можливих втрат від реалізації ризиків, що притаманні їх діяльності.

Далі авторами оцінено взаємозв'язок між визначеними чинниками та рівнем фінансової стійкості компанії з використанням кореляційно-регресійного аналізу, який здійснено в середовищі програмного продукту Microsoft Office Excel 2007. Для проведення цього аналізу виокремлено 45 спостережень. Побудовано дві кореляційно-регресійні моделі: за результативний показник взято рівень фінансової стійкості для двох моделей, а за факторну

ознаку для моделі 1 – величину перевищення ФЗП над НЗП та для моделі 2 – коефіцієнт платоспроможності (SR). Розрахункові дані регресійної статистики наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахункові дані регресійної статистики

Показник	Розрахункові дані регресійної статистики	
	Кореляційно-регресійна модель 1	Кореляційно-регресійна модель 2
Множинний R	0,314	0,381
Множинний коефіцієнт детермінації (R ²)	0,099	0,145
Стандартна похибка	0,458	0,441

На основі наданих розрахунків виявлено залежність між рівнем фінансової стійкості та величиною перевищення фактичним запасом нормативного запасу платоспроможності на рівні 0,314, тобто щільність зв'язку за шкалою Чеддока [13] є помірною. Це свідчить про те, що страховим компаніям необхідно переходити на міжнародні стандарти оцінювання достатності капіталу. Так, кореляційно-регресійна модель 2 показує взаємозв'язок між рівнем фінансової стійкості та коефіцієнтом платоспроможності (SR), який був розрахований відповідно до вимог Solvency II, але без урахування особливостей страхового ринку України. Щільність зв'язку між цими показниками є помірною – на рівні 0,381, тобто загальна варіація рівня фінансової стійкості на 38,1 % пояснюється варіацією коефіцієнта платоспроможності. Таким чином, отримані кореляційно-регресійні моделі є значущими та підтверджують гіпотезу про наявність взаємозв'язку рівня фінансової стійкості та достатності капіталу.

Таким чином, розкрито сутність поняття "фінансова стійкість", а також досліджено основні підходи до оцінювання фінансової стійкості страхової компанії. Розглянуто основні умови забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості. Здійснено оцінювання рівня фінансової стійкості 15-ти страхових компаній України, за результатами якого 8 компаній мають задовільний рівень фінансової стійкості, а інші 7 компаній – граничний. Також авторами оцінено взаємозв'язок між визначеними чинниками та рівнем фінансової стійкості компанії з використанням кореляційно-регресійного аналізу, який підтвердив гіпотезу про наявність зв'язку між рівнем фінансової стійкості та достатності капіталу. Це свідчить про те, що страховим компаніям необхідно приділяти значну увагу умовам забезпечення фінансової стійкості, а саме достатності капіталу та переходити на міжнародні стандарти його оцінювання. Тому перспективою подальших досліджень у даному напрямі є проведення експерименту з адаптації вимог Solvency II до оцінювання достатності капіталу та визначення впливу коефіцієнта платоспроможності, який враховує особливості діяльності страхових компаній України, на рівень фінансової стійкості.

Література: 1. Внукова Н. М. Методичні підходи до оцінки фінансової надійності страховиків / Н. М. Внукова, Н. І. Притула // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2009. –

Вип. 113. – С. 4–7. 2. Временко Л. В. Підходи до оцінки фінансової стійкості страхових компаній в Україні / Л. В. Временко, О. В. Корват // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2008. – Вип. 105. – С. 14–17. 3. Гаманкова О. О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О. О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23. 4. Орланюк-Малицька Л. А. Платежеспособність страхової організації / Л. А. Орланюк-Малицька. – М.: АНКІЛ, 1994. – 152 с. 5. Ткаченко Н. В. Удосконалення методики рейтингової оцінки стану фінансової стійкості страховиків / Н. В. Ткаченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 48–60. 6. Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С. 173–178. 7. Про страхування: Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 8. Страхування: теорія та практика: навч. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко. – Х.: Бурун Книга, 2004. – 376 с. 9. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3755 від 17.03.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expert-rating.com/data/upload/PI-ratings/rk_gosfinuslug_3755_strah.pdf. 10. Чернишов В. В. Фінансова діагностика як система забезпечення фінансової стійкості підприємства / В. В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 111–113. 11. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) [Electronic resource]. – Access mode: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:0001:0155:en:pdf>. 12. Офіційний сайт журналу "Форіншурер". – Режим доступу: <http://forinsurer.com/>. 13. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.

References: 1. Vnukova N. M. Metodichni pidkhody do otsinky finansovoi nadiinosti strakhovykiv / N. M. Vnukova, N. I. Prytula // Visnyk KNU im. T. Shevchenka. Ekonomika. – 2009. – Issue 113. – P. 4–7. 2. Vremenko L. V. Pidkhody do otsinky finansovoi stiikosti strakhovykh kompanii v Ukraini / L. V. Vremenko, O. V. Korvat // Visnyk KNU im. T. Shevchenka. Ekonomika. – 2008. – Issue 105. – P. 14–17. 3. Hamankova O. O. Finansova stiikist ta platospromozhnist strakhovoi orhanizatsii / O. O. Hamankova // Visnyk KNU im. T. Shevchenka. Ekonomika. – 2007. – Issue 94–95. – P. 18–23. 4. Orlanyuk-Malitskaya L. A. Platezhеспособnost strakhovoy organizatsii / L. A. Orlanyuk-Malitskaya. – M.: ANKIL, 1994. – 152 p. 5. Tkachenko N. V. Udokonalennia metodyky reitnyhovoї otsinky stanu finansovoi stiikosti strakhovykiv / N. V. Tkachenko // Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2010. – No. 2. – P. 48–60. 6. Shirinian L. V. Finansova nadiinist i finansova stiikist strakhovykiv [Financial Security and Financial Stability of Insurers] / L. V. Shirinian // Aktualni problemy ekonomiky. – 2007. – No. 9 (75). – P. 173–178. 7. Pro strakhuvannia: Zakon Ukrainy No. 85/96-VR vid 07.03.1996 r. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 8. Strakhuvannia: teoriia ta praktyka: navch. posib. / N. M. Vnukova, V. I. Uspalenko, L. V. Vremenko. – Kh.: Burun Knyha, 2004. – 376 p. 9. Pro zatverdzhennia Rekomendatsii shchodo analizu diialnosti strakhovykiv: Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh

Ukrainy No. 3755 vid 17.03.2005 r. [Electronic resource]. – Access mode: http://expert-rating.com/data/upload/PI-ratings/rk_gosfinuslug_3755_strah.pdf. 10. Chernyshov V. V. Finansova diahnostyka yak systema zabezpechennia finansovoi stiikosti pidpryemstva / V. V. Chernyshov // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1. – P. 111–113. 11. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) [Electronic resource]. – Access mode: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:0001:0155:en:pdf>. 12. Ofitsiynyi sait zhurnalu "Forinshurer". – Access mode: <http://forinsurer.com/>. 13. Kupalova H. I. Teoriia ekonomichnoho analizu: navch. posib. / H. I. Kupalova. – K.: Znannia, 2008. – 639 p.

Інформація про авторів

Успенко Віталій Ілліч – канд. техн. наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури (61002, Україна, м. Харків, вул. Сумська, 40, e-mail: bsbd@rambler.ru).

Подзолкова Юлія Вікторівна – студент 5-го курсу спеціальності "Фінанси і кредит" факультету економіки і менеджменту Харківського національного університету будівництва та архітектури (61002, Україна, м. Харків, вул. Сумська, 40, e-mail: podzolkova.yulienka@mail.ru).

Інформація об авторах

Успенко Віталій Ільич – канд. техн. наук, професор, заведуючий кафедрою фінансов та кредита Харківського національного університету будівництва та архітектури (61002, Україна, г. Харків, ул. Сумская, 40, e-mail: bsbd@rambler.ru).

Подзолкова Юлія Вікторівна – студент 5-го курсу спеціальності "Фінанси і кредит" факультету економіки і менеджменту Харківського національного університету будівництва та архітектури (61002, Україна, г. Харків, ул. Сумская, 40, e-mail: podzolkova.yulienka@mail.ru).

Information about the authors

V. Uspalenko – PhD in Engineering, Professor, Head of the Department of Finance and Credit of Kharkiv National University of Construction and Architecture (40 Sumska St, 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: bsbd@rambler.ru).

Y. Podzolkova – 5th year student of the speciality "Finance and Credit" of the Faculty of Economics and Management of Kharkiv National University of Construction and Architecture (40 Sumska St, 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: podzolkova.yulienka@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Внукова Н. М.

Стаття надійшла до ред.
15.04.2014 р.

АНАЛІЗ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

УДК [005.31:005.336]:658.8

Алексеев С. Б.

Проаналізовано наявні методи відбору постачальників. Визначено особливості управління взаємодією з постачальниками в торговельних мережах. Обґрунтовано структуру постачальницького потенціалу, що містить економічну й управлінську складові. Запропоновано методіку розрахунку елементів постачальницького потенціалу і сукупного постачальницького потенціалу торговельної мережі. Розраховано постачальницький потенціал і коефіцієнт його використання для трьох провідних торговельних мереж Донецької області, що здійснюють торгівлю продуктами харчування.

Ключові слова: постачальницький потенціал, торговельна мережа, аналіз, методіка розрахунку.

АНАЛИЗ СНАБЖЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ СЕТИ

УДК [005.31:005.336]:658.8

Алексеев С. Б.

Проанализированы существующие методы выбора поставщиков. Определены особенности управления взаимодействием с поставщиками в торговых сетях. Обоснована структура снабженческого потенциала, которая включает экономическую и управленческую составляющие. Предложена методика расчета элементов снабженческого потенциала и совокупного снабженческого потенциала торговой сети. Рассчитан снабженческий потенциал и коэффициент его использования для трех ведущих торговых сетей Донецкой области, осуществляющих торговлю продуктами питания.

Ключевые слова: снабженческий потенциал, торговая сеть, анализ, методика расчета.

ANALYSIS OF THE PROVIDER POTENTIAL OF A TRADING NETWORK

UDC [005.31:005.336]:658.8

S. Alekseev

The analysis of the current methods of choice of providers was carried out. The features of management of interaction with providers in trade networks were identified. The structure of provider potential, which includes economic and administrative components, was grounded. A method of calculation of elements of provider potential and total providers' potential of a trade network was offered. The providers' potential and the coefficient of its use for three leading foodstuffs trade networks of Donetsk area were calculated.

Keywords: providers potential, trade network, analysis, method of calculation.

Постачальники як один з основних елементів зовнішнього мікрооточення підприємства здійснюють значний вплив на діяльність торговельної мережі. У загальному розумінні від них залежать основні конкурентні переваги товарів, що пропонує мережа покупцям. В умовах конкуренції у постачальників, для яких торговельне підприємство виступає покупцем, є великі можливості взаємодії з постачальниками, які визначаються як постачальницький потенціал торговельної мережі. Визначення і використання постачальницького потенціалу дозволить торговельному підприємству підвищити ефективність своєї основної діяльності, створити і підтримувати бажану конкурентну позицію.

Розгляду проблем вибору постачальників і управління взаємодією з постачальниками присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як М. Ліндерс, Х. Фірон, Зозулев А. В., Астаф'єва О. М., Новіков М. В., Єр'оміна Е. А., Важаєв А. Н., Клімова Г. В., Андрейчиков А. В., Т. Сааті, Головін Н. Н., Мешкалін В. П. [1 – 11]. Але жоден з авторів не розглядає поняття і структуру постачальницького потенціалу підприємства і не пропонує методичного підходу до його оцінювання. Методи, що пропонують автори, спрямовані лише на обґрунтування відбору постачальника і не розкривають всіх елементів взаємодії підприємства і постачальника, а також не враховують особливостей організації та управління постачанням у торговельних мережах.

Основними цілями даної статті є аналіз постачальницького потенціалу торговельної мережі, обґрунтування структури постачальницького потенціалу торговельних мереж, розробка методики розрахунку сукупного постачальницького потенціалу торговельної мережі.

Для здійснення аналізу постачальницького потенціалу як можливостей, що створюються взаємодією підприємства з постачальниками, спочатку доцільно розглянути наявні методи і стратегії оцінювання, відбору та взаємодії підприємства з постачальниками.

В економічній літературі з питань маркетингового та логістичного управління підприємством описана велика кількість підходів і методик відбору та управління взаємодією з постачальниками. Найбільш відомими є метод категорій переваг (шкала відбору постачальника) М. Ліндерса та Х. Фірона [1], заснований на неформальному оцінюванні постачальника працівниками підприємства-покупця за критеріями якості, ціни продукту, своєчасності постачання, обслуговування, виробничої потужності та дистрибуторських можливостей постачальника, його фінансового стану (деякі автори додають до зазначених критеріїв наявність бонусних програм та надійність постачальника [2], кваліфікацію і компетентність керівництва та працівників постачальника [3], обсяг постачання та умови платежу [4]; метод переважних характеристик, заснований на відборі постачальника за одним, головним критерієм [5, с. 121]; територіальний метод, що враховує географічне розташування постачальника [6]; метод оцінювання ви-

трат (метод місій), заснований на розподілі процесу постачання на декілька варіантів (місій), для кожного з яких розраховуються можливі доходи та витрати [7, с. 45]; метод визначення рангів вагомості постачальників [8, с. 29; 9, с. 35], заснований на попарному порівнянні постачальників та побудові шкали вагомості постачальника.

Оцінка надійності постачальника, у свою чергу, заснована на логістичних правилах "7-R", є інтегральною і передбачає врахування показників кількості нездійснених постачань, кількості постачань з відхиленнями, тривалості постачання, часу між двома постачаннями, ризиків в інтервалах постачання, ймовірності недопостачання [10 – 12].

Але перелічені методи, по-перше, орієнтовані лише на вибір постачальника, по-друге, не розкривають можливостей взаємодії з постачальниками (постачальницький потенціал); по-третє, переважно враховують лише економічну складову взаємодії з постачальниками (доходи, витрати, бонуси, ціни, прибуток); по-четверте, передбачають побудову математичних моделей та програмних модулів оптимізації, що ускладнює їх використання в практичній діяльності підприємств торгівлі.

Аналіз управління взаємодією з постачальниками на підприємствах торгівлі продуктами харчування дозволяє виділити наступні особливості управління постачанням у торговельних мережах: по-перше, торговельні мережі використовують автоматизовану систему управління взаємодією з постачальниками SRM; по-друге, всі продуктові торговельні мережі мають власні торговельні марки; по-третє, торговельні мережі отримують у взаємодії з постачальниками додатковий дохід від рекламних послуг та мерчандайзингу; по-четверте, постачання продуктів харчування здійснюється раз або два рази на тиждень за попереднім замовленням, умови постачання передбачають доставку продуктів за рахунок постачальника і розрахунки за фактом постачання; по-п'яте, торговельні мережі проводять змагання між постачальниками на тендерній основі; по-шосте, взаємодія з постачальником передбачає штрафні санкції постачальнику за будь-яке порушення строків постачання або якості чи асортименту товару, а також штрафні санкції магазину за відсутність товару в належному місці в торговельному залі; по-сьоме, угоди з постачальниками передбачають повернення товару, на який закінчується строк придатності.

Розглянуті теоретичні маркетингові та логістичні основи взаємодії з постачальниками та особливості взаємодії з постачальниками в торговельних мережах, що здійснюють роздрібну торгівлю продуктами харчування, обумовлюють виділення в структурі постачальницького потенціалу двох складових: економічної, яка містить можливості збільшення економічних вигід від взаємодії з постачальниками, та управлінської, яка оптимізує процес взаємодії з постачальниками.

Запропоновані структура і характеристика складових постачальницького потенціалу наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика складових елементів постачальницького потенціалу торговельної мережі
(авторська розробка)

№	Назва елементу	Характеристика елементу
1	2	3
<i>1. Економічна складова</i>		
<i>1.1. Потенціал збільшення торговельної надбавки за рахунок постачальників</i>		
1.1.1	Ціновий потенціал	Можливості збільшення торговельної надбавки за рахунок зниження закупівельних цін

Механізм регулювання економіки

41

Закінчення табл. 1

1	2	3
1.1.2	Потенціал власних торгових марок	Можливості збільшення торговельної надбавки за рахунок прямого постачання товарів власного виробництва
1.1.3	Потенціал підвищення якості товарів	Можливості збільшення торговельної надбавки за рахунок підвищення роздрібною ціни на товари, про які в покупців складається враження, що вони високої якості
1.2. Потенціал збільшення додаткового торгового доходу від постачальників		
1.2.1	Потенціал рекламних послуг	Можливості отримання додаткового доходу від постачальників за рахунок надання рекламних послуг у вигляді реклами товарів постачальника засобами: реклами в системі внутрішнього радіо магазину; реклами на візках; розміщення рекламних плакатів; проведення промоакцій і дегустацій; роздавання рекламних матеріалів на касах; розміщення підлогових наклейок; розміщення реклами на фірмовому одязі продавців і касирів.
1.2.2	Мерчандайзинговий потенціал	Можливості отримання додаткового доходу від мерчандайзингу – розміщення товарів постачальника в прикасовій зоні, розміщення товарів постачальника в проходах, викладання товарів постачальника на торцях прилавків
1.3. Потенціал оптимізації штрафних санкцій		
1.3.1	Потенціал зниження штрафних санкцій магазинів	Можливості зниження штрафних санкцій магазинів за відсутність товару постачальника на прилавку, несвоєчасне викладання товару, недотримання умов угод мерчандайзингу
1.3.2	Потенціал зниження повернень товару постачальникам	Можливості зниження повернень товару постачальникам внаслідок закінчення терміну споживання продуктів за рахунок оптимізації замовлень, роботи служби приймання товарів, роботи завідуючих відділами магазинів
2. Управлінська складова		
2.1	Потенціал відбору постачальників	Можливості оптимізації відбору постачальників за економічно обґрунтованими критеріями
2.2	Потенціал управління термінами постачання	Можливості оптимізації термінів постачання на підставі замовлень завідуючих відділами магазинів
2.3	Потенціал формування замовлення	Можливості оптимізації асортименту, якості, брендингу, кількості товарів, що замовляються постачальнику
2.4	Тендерний потенціал	Можливості зміни умов організації та проведення тендерних змагань між постачальниками

Методика розрахунку складових постачальницького потенціалу, що пропонується, наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Методика розрахунку складових постачальницького потенціалу торговельної мережі
(авторська розробка)

Етапи	Вихідні значення	Формули
1	2	3
1. Розрахунок потенціалу збільшення торговельної надбавки за рахунок постачальників	Максимальний за період індекс збільшення торговельної надбавки за рахунок зниження цін постачальниками $I_{зц_{max}}$	Потенціал збільшення торговельної надбавки за рахунок постачальників: $P_{тнп} = I_{зц_{max}} \times I_{втм_{max}} \times I_{як_{max}}$
	Максимальний за період індекс збільшення торговельної надбавки за рахунок продажу товарів власних торгових марок $I_{втм_{max}}$	
	Максимальний за період індекс збільшення торговельної надбавки за рахунок підвищення цін на якісні товари $I_{як_{max}}$	
2. Розрахунок потенціалу збільшення додаткового доходу від постачальників	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок надання рекламних послуг постачальникам $I_{др_{max}}$	Потенціал збільшення додаткового доходу від постачальників: $P_{ддп} = I_{др_{max}} \times I_{дм_{max}}$
	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу від угод мерчандайзингу з постачальниками $I_{дм_{max}}$	
3. Розрахунок потенціалу оптимізації штрафних санкцій	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок зниження виплат штрафних санкцій постачальникам $I_{дш_{max}}$	Потенціал зниження штрафних санкцій: $P_{шс_п} = I_{дш_{max}} \times I_{дп_{max}}$
	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок зниження повернень товару постачальникам унаслідок закінчення терміну споживання продуктів харчування $I_{дп_{max}}$	

1	2	3
4. Розрахунок управлінського потенціалу взаємодії з постачальниками	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок оптимізації відбору постачальників $I_{Тд_{впmax}}$	Управлінський потенціал взаємодії з постачальниками: $УПп = I_{Тд_{впmax}} \times I_{Тд_{тпmax}} \times I_{Тд_{фзmax}} \times I_{Тд_{туmax}}$
	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок оптимізації термінів постачання $I_{Тд_{тпmax}}$	
	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок оптимізації формування замовлень постачальникам $I_{Тд_{фзmax}}$	
	Максимальний за період індекс збільшення торговельного доходу за рахунок зміни умов організації і проведення тендерних змагань між постачальниками $I_{Тд_{туmax}}$	

Щоб розрахувати сукупний постачальницький потенціал торговельної мережі, окрім перелічених складових, необхідно також враховувати інтегральний індекс зростання попиту на ринку, оскільки зростання попиту передбачає зростання обсягів замовлень від постачальників. Таким чином, на п'ятому етапі розраховується сукупний постачальницький потенціал торговельної мережі:

$$ПП_{\text{пост}} = П_{\text{тпп}} \times П_{\text{ддп}} \times П_{\text{пшп}} \times УПп \times I_{\text{зп}}, \quad (1)$$

де $I_{\text{зп}}$ – інтегральний індекс зростання попиту на ринку.

Коефіцієнт використання постачальницького потенціалу розраховується за формулою:

$$К_{\text{впп}} = I_{\text{тдф}} / ПП, \quad (2)$$

де $I_{\text{тдф}}$ – фактичний інтегральний індекс зростання торговельного доходу мережі за рахунок постачальників.

Результати розрахунку постачальницького потенціалу та коефіцієнта його використання в досліджуваних торговельних мережах наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Підсумки аналізу постачальницького потенціалу торговельних мереж

Підсумкові показники	Назва мережі		
	"Амстор"	"Обжора"	"АТБ"
Потенціал збільшення торговельної надбавки	1,0201	1,0080	1,0173
Потенціал збільшення додаткового торговельного доходу	1,0005	1,0003	1,0004
Потенціал штрафних санкцій	1,0003	1,0007	1,0016
Управлінський потенціал взаємодії з постачальниками	1,0067	1,0088	1,0143
Постачальницький потенціал $П_{\text{пост}}$	1,0792	1,0688	1,0855
Коефіцієнт використання постачальницького потенціалу	0,9454	0,9486	0,9419

Табл. 3 показує максимальні можливості збільшення торговельної надбавки і отримання додаткового торговельного доходу від взаємодії з постачальниками для торговельної мережі "Амстор", найбільший потенціал штрафних санкцій і управлінський потенціал взаємодії з постачальниками – для торговельної мережі "АТБ", найбільший коефіцієнт використання постачальницького потенціалу – для торговельної мережі "Обжора".

Таким чином, у статті проведено аналіз методів відбору постачальників, що пропонуються в економічній літературі, визначено особливості управління взаємодією з

постачальниками в торговельних мережах, обґрунтовано структуру постачальницького потенціалу, що містить економічну й управлінську складові, запропоновано методику розрахунку елементів постачальницького потенціалу і сукупного постачальницького потенціалу торговельної мережі, а також коефіцієнта його використання. З метою апробації запропонованої методики розраховано постачальницький потенціал і коефіцієнт його використання для трьох провідних торговельних мереж Донецької області, що здійснюють торгівлю продуктами харчування.

Серед напрямів подальшого розвитку даної проблеми можна виділити розробку методик розрахунку потенціалів інших складових мікрооточення торговельної мережі – ринкового, конкурентного, контактного, посередницького потенціалів.

Література: 1. Линдерс М. Р. Методы выбора поставщика, метод оценки затрат [Электронный ресурс] / М. Р. Линдерс, Х. Е. Фирон. – Режим доступа : <http://www.secreti.info/biz148-1.html>. 2. Зозулев А. В. Маркетинг [Электронный ресурс] / А. В. Зозулев, Н. С. Кубышина. – Режим доступа : http://pidruchniki.ws/18670708/marketing/_zozulev_ab. 3. Астафьева О. М. Методы управления поставщиками [Электронный ресурс] / О. М. Астафьева. – Режим доступа : <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1248.htm>. 4. Новиков М. В. Маркетингово-экономическая модель аттестации поставщиков [Электронный ресурс] / М. В. Новиков // Корпоративный менеджмент. – 2013. – Режим доступа к журн. : http://www.cfin.ru/management/manufact/attest_sup.shtml. 5. Еремина Е. А. Нечеткая модель выбора поставщика / Е. А. Еремина // Молодой ученый. – 2011. – № 11, т. 1. – С. 120–122. 6. Важаев А. Н. Территориальный подход к выбору поставщиков услуг и оборудования для экономических субъектов на примере вуза [Электронный ресурс] / А. Н. Важаев, Ю. А. Самарова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 4. – Режим доступа к журн. : <http://www.science-education.ru/98-4781>. 7. Климова Г. В. Общие принципы построения модели оценки поставщика / Г. В. Климова // Вестник Удмуртского университета. Серия "Экономика и право". – 2013. – Вып. 3. – С. 45–50. 8. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с. 9. Саати Т. Математические модели конфликтных ситуаций / Т. Саати. – М. : Сов. радио, 1977. – 304 с. 10. Головкин Н. Н. Аспекты прикладной логистики: монография / Н. Н. Головкин. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 147 с. 11. Мешкалин В. П. Принципы промышленной логистики / В. П. Мешкалин. – М. : Генуя, 2002. – 722 с. 12. Лещенко Е. В. Разработка структуры концептуальной модели компьютеризированной системы адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия / Е. В. Лещенко // Экономика розвитку. – 2012. – № 3. – С. 85–90. 13. Алексеев С. Б. Формування механізму інформаційного забезпечення управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства

/ С. Б. Алексеев // *Економічний часопис-XXI* : науковий журнал Інституту суспільної трансформації та інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2013. – № 11–12 (2). – С. 60–63.

References: 1. Linders M. R. Metody vybora postavshchika, metod otsenki zatrat [Electronic resource] / M. R. Linders, Kh. E. Firon. – Access mode : // www.secreti.info/biz148-1.html. 2. Zozulev A. V. Marketing [Electronic resource] / A. V. Zozulev, N. S. Kubyshina. – Access mode : http://pidruchniki.ws/18670708/marketing/_zozulev_ab. 3. Astafeva O. M. Metody upravleniya postavshchikami [Electronic resource] / O. M. Astafeva. – Access mode : http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1248.htm. 4. Novikov M. V. Marketingovo-ekonomicheskaya model attestatsii postavshchikov [Electronic resource] / M. V. Novikov // *Korporativnyy menedzhment*. – 2013. – Access mode to journ. : http://www.cfin.ru/management/manufact-/attest_sup.shtml. 5. Eremina E. A. Nechetkaya model vybora postavshchika / E. A. Eremina // *Molodoy uchenyy*. – 2011. – No. 11, vol. 1. – P. 120–122. 6. Vazhaev A. N. Territorialnyy podkhod k vyboru postavshchikov uslug i oborudovaniya dlya ekonomicheskikh subektov na primere vuza [Electronic resource] / A. N. Vazhaev, Yu. A. Samarova // *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. – 2011. – No. 4. – Access mode to journ. : http://www.science-education.ru/98-4781. 7. Klimova G. V. Obshchie printsipy postroeniya modeli otsenki postavshchika [Electronic resource] / G. V. Klimova // *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya "Ekonomika i pravo"*. – 2013. – Issue 3. – P. 45–50. 8. Andreychikov A. V. Analiz, sintez, planirovanie resheniy v ekonomike [Analysis, Synthesis, Planning of Decisions in an Economy] / A. V. Andreychikov, O. N. Andreychikova. – M. : Finansy i statistika, 2000. – 368 p. 9. Saati T. Matematicheskie modeli konfliktnykh situatsiy [Mathematical Models of Conflict Situations] / T. Saati. – M. : Sov. radio, 1977. – 304 p. 10. Golovkin N. N. Aspekty prikladnoy logistiki : monografiya [Aspects of Applied Logistics : monograph] / N. N. Golovkin. – M. : INFRA-M, 2002. – 147 p. 11. Meshkalin V. P. Printsipy promyshlennoy logistiki [Principles of Industrial Logistics] / V. P. Meshkalin. – M. : Genuya, 2002. – 722 p. 12. Leshchenko E. V. Razrabotka struktury kontseptualnoy modeli

kompyuterizirovannoy sistemy adaptivnogo upravleniya konkurentosposobnostyu predpriyatiya [Development of a Conceptual Model Structure of a Computerized System of a Competitive Company Adaptive Management] / E. V. Leshchenko // *Ekonomika rozvytku*. – 2012. – No. 3. – P. 85–90. 13. Alekseev S. B. Formuvannya mekhanizmu informatsiynoho zabezpechennia upravlinnia strateichnym potentsialom torhovelnoho pidpriemstva / S. B. Alekseev // *Ekonomichnyi chasopys-XXI* : naukovyi zhurnal Instytutu suspilnoi transformatsii ta instytutu svitovoi ekonomiky i mizhnarodnykh vidnosyn NAN Ukrainy. – 2013. – No. 11–12 (2). – С. 60–63.

Інформація про автора

Алексеев Сергей Борисович – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (83050, Україна, м. Донецьк, вул. Щорса, 31, e-mail: alekseeva_n_i@mail.ru).

Информация об авторе

Алексеев Сергей Борисович – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (83050, Украина, г. Донецк, ул. Щорса, 31, e-mail: alekseeva_n_i@mail.ru).

Information about the author

S. Alekseev – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprises of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tuhan-Baranovskyi (31 Shchors St, 83050, Donetsk, Ukraine, e-mail: alekseeva_n_i@mail.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
09.04.2014 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ НЕСВОЄЧАСНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ

УДК [336.143.2:352](477)

Піскун К. В.
Кошеленко Н. С.

Проаналізовано чинний Бюджетний кодекс у частині несвоєчасного прийняття Закону про Державний бюджет України. Досліджено характер наслідків, викликаних несвоєчасним прийняттям бюджету. Вивчено зарубіжний досвід несвоєчасного прийняття бюджету та дії, прописані Конституціями цих держав у таких випадках. Зроблено теоретичний огляд порядку складання та затвердження розпису місцевого бюджету.

На цій основі виявлено суттєві недоліки, що негативно впливають на вчасне, якісне та результативне складання проекту бюджету і його прийняття. Ключову увагу приділено поняттю "тимчасовий розпис" як основному документу бюджетно-

го фінансування в умовах відсутності затвердженого бюджету на початок року. Виокремлено власну теоретичну складову поняття "тимчасовий розпис". З метою вдосконалення БК та недопущення юридичних колізій запропоновано внесення відповідних змін до БК та обґрунтовано їх необхідність. Запропоновано перехід до європейської практики планування бюджету як одного з методів своєчасного прийняття бюджету.

Ключові слова: бюджет, місцеві бюджети, проект бюджету, розпис місцевого бюджету, тимчасовий розпис місцевого бюджету, несвоєчасне прийняття бюджету, прогнозування та планування бюджету.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ
НЕСВОЕВРЕМЕННОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О МЕСТНОМ БЮДЖЕТЕ

УДК [336.143.2:352](477)

*Пискун Е. В.
Кошеленко Н. С.*

Проанализирован действующий Бюджетный кодекс Украины в части несвоевременного принятия Закона о Государственном бюджете Украины. Исследован характер последствий, вызванных несвоевременным принятием бюджета. Изучен зарубежный опыт несвоевременного принятия бюджета и действия, прописанные Конституциями этих стран в таких случаях. Сделан теоретический обзор порядка составления и утверждения росписи местного бюджета.

На этой основе обнаружены существенные недостатки, которые негативно влияют на своевременное, качественное и результативное составление проекта бюджета и его принятие. Ключевое внимание уделено понятию "временная роспись" как основному документу бюджетного финансирования в условиях отсутствия утвержденного бюджета на начало года. Определена собственная теоретическая составляющая понятия "временная роспись". С целью усовершенствования БК и исключения юридических коллизий предложено внесение соответственных изменений в БК и обоснована их необходимость. Предложен переход к европейской практике планирования бюджета как одного из методов своевременного принятия бюджета.

Ключевые слова: бюджет, местные бюджеты, проект бюджета, роспись местного бюджета, временная роспись местного бюджета, несвоевременное принятие бюджета, прогнозирование и планирование бюджета.

PECULIARITIES OF FORMATION OF LOCAL BUDGETS UNDER THE CONDITIONS
OF UNTIMELY DECISION-MAKING ABOUT LOCAL BUDGETS

UDC [336.143.2:352](477)

*K. Piskun
N. Koshelenko*

The current Budget Code was analyzed regarding the delayed adoption of the Law on the State Budget of Ukraine. The nature of the consequences caused by the delayed adoption of the budget were studied. The international experience of delayed adoption of the budget and the activities prescribed by the Constitutions of these countries for such situations were examined. A theoretical examination of the preparation and approval of local budgets was made.

On this basis significant deficiencies that adversely affect the timely, quality and effective drafting of the budget and its approval were revealed. Special attention is paid to the concept of temporary budget as the main instrument of budget financing in the absence of an approved budget at the year's beginning. The author's own theoretical component of the concept "temporary budget" was described. In order to improve the Budget Code and prevent legal conflicts, the appropriate amendments to the Budgetary Code were proposed and justified. A transition to the European practices of budget planning was offered as a method of an early adoption of the budget.

Keywords: budget, local budgets, budget project, local budget revenue and expenditure, temporary budget, delayed adoption of budget, budget forecasting and planning.

В умовах демократичного суспільства становлення і функціонування держави, економічній та соціальній розвитку є нездійсненними без стабільної фінансової бази, її належного формування та використання. В Україні дане забезпечення відбувається на основі Державного бюджету України, який є міцним фінансовим фундаментом.

Бюджетна політика серед складових фінансової політики посідає центральне місце. Її основою є визначення головних напрямів використання бюджету відповідно та не всупереч соціальним стандартам країни і її економічному розвитку. Взагалі в нинішніх умовах побудови економіки на ринкових засадах усе більшої актуальності набувають питання підвищення ролі бюджетних процесів, зокрема бюджетного регулювання в поєднанні з ринковими методами управління для якісного зміцнення економіки, зростання добробуту громадян. Отже, бюджетні процеси займають все більшу нішу в процесі соціально-економічного розвитку країни і мають базуватися на принципах гласності, логічної послідовності, прозорості.

Базис бюджетного процесу – це формування проекту бюджету держави, що є її головним фінансовим планом. На цій стадії уточнюються стратегічні (довготермінові й середньотермінові) завдання бюджетної стратегії та прогнозні показники, визначаються напрями бюджетної політики на наступний рік, розраховуються обсяги доходів і видатків бюджету та здійснюється його збалансування, підбираються відповідні важелі, інструменти, стимули та санкції бюджетного механізму стратегічного й тактичного характеру, моделюються практичні форми бюджетних відносин у суспільстві на наступний бюджетний рік. Від рівня організації роботи учасників бюджетного процесу на цій стадії залежать якість бюджету, фінансові можливості держави у плановому періоді, що безумовно відображатиметься на рівні й темпах соціально-економічного розвитку суспільства [1].

Питання, пов'язані з проблематикою вчасного, якісного та результативного складання проекту бюджету, не є породженням сьогодення, а мають досить глибокі корені з минулого і не втрачають суттєвих позицій зацікавленості серед науковців і на сьогодні. Так, питання змісту, ролі, методології та місця такої важливої стадії бюджетного процесу знаходяться в колі інтересів таких науковців, як: В. Дем'янишин, І. Усков, О. Сунцова, С. Коркмаз, С. Юрій, О. Василик та ін. [1 – 4].

Незважаючи на суттєву роль, відведену науковцями даному питанню, авторами виявлено, що в рамках даного питання майже поза увагою науковців залишаються питання формування надходжень та здійснення витрат місцевого бюджету в умовах несвоєчасного прийняття закону про Державний бюджет України, пов'язані з цим негативні наслідки та шляхи їх мінімізації, у той час як практика показує гостру необхідність у доопрацюванні даного питання.

Отже, метою статті є дослідження особливостей виконання місцевого бюджету в разі несвоєчасного прийняття

рішення про місцевий бюджет та виокремлення напрямів підвищення дієвості методики планування проектів бюджету і своєчасного фінансування бюджетних установ.

Бюджет – головний фінансовий план держави, який є кошторисом доходів і видатків держави, що затверджується законодавчою владою і відображає економічну, соціальну, оборонну, міжнародну, екологічну та торгову політику країни [5]. Відповідно до п. 1 ст. 2 Бюджетного кодексу України від 27 березня 2012 року бюджет є планом формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [6; 7].

Закон про Державний бюджет України приймається Верховною Радою України до 1 грудня року, що передувє плановому, як зазначає Бюджетний кодекс, інакше ж, тобто в разі його прийняття після 1 грудня, він вважається прийнятим несвоєчасно.

З моменту прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу України, який регламентував терміни розгляду та затвердження Верховною Радою України основного фінансового документа держави, закон про державний бюджет було прийнято в терміни, встановлені законодавством (до 1 грудня року, що передувє плановому), лише один раз. Це був Закон "Про Державний бюджет України на 2004 рік", затверджений 27 листопада 2003 року.

Питання наслідків несвоєчасного прийняття закону про Державний бюджет України є досить багатограним, тому слід висвітлити основні з них. Звичайно, перш за все, несвоєчасність його прийняття спричиняє економічну та політичну нестабільність у країні. Затримка з прийняттям фінансового закону загрожує порушенням природних прав та законних інтересів споживачів публічних фінансових ресурсів (а це всі громадяни країни), може суттєво послабити чи навіть заблокувати діяльність державного апарату, а в найгірших випадках зумовити фінансовий крах держави, наголошують науковці [8].

Інше джерело зазначає, що це може призвести до: порушення гарантії незалежності судової системи та, як наслідок, невиконання положень Конституції України щодо захисту прав і свобод людини, оскільки в Державному бюджеті України окремо передбачено видатки на утримання судів; порушення встановленого порядку організації та здійснення влади, що може призвести до її недієздатності; загрози національній безпеці; оголошення в країні дефолту [5].

Відповідно до ч. 2 ст. 143 Конституції України, у якій зазначено, що обласні та районні бюджети, які затверджуються обласними та районними радами, формуються з коштів державного бюджету для їх розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проектів, можна дійти висновку, що за відсутності закону про Державний бюджет України неможливо прийняти об-

ласний, районний бюджет, а також бюджети інших місцевих рад. Тому сам факт прийняття бюджету вже є позитивним, незважаючи на наявність у ньому недоліків [7; 9].

Слід розглянути досвід європейських країн у разі недотримання терміну прийняття закону про бюджет. Більшість європейських країн фінансовий рік починають з 1 січня, як і Україна. Хоча в деяких країнах він починається з 1 квітня (Данії, Великобританії, на Мальті), у деяких – з 1 червня (в Норвегії, Швеції). Принцип щорічності прийняття бюджету регламентується конституціями зарубіжних країн, так само, як і винятки з цього принципу в разі неприйняття бюджету у встановлені законом терміни.

Ст. 111 Конституції Федеративної Республіки Німеччина чітко регламентується дії Федерального правління у випадку, якщо бюджет на наступний рік не затверджений законом до завершення поточного звітного року. У таких умовах даною статтею зазначається можливість здійснювати видатки лише для: утримання встановлених законом закладів та проведення передбачених законом заходів; продовження будівництва, закупівель та інших дій або подальшого надання засобів на ці цілі, оскільки в бюджеті попереднього року були передбачені відповідні кошти. Даною статтею зазначається можливість Федерального правління у разі непокриття витрат за рахунок надходжень від податків, зборів і інших джерел взяти кредит у розмірі не вище чверть підсумкової суми бюджету минулого року [10].

У Литовській Республіці Сеймом розглядається і затверджується проект бюджету на наступний бюджетний рік до 1 січня, у разі ж несвоєчасного його затвердження видатки на початок бюджетного року не можуть перевищувати 1/12 видатків попереднього року (стаття 132 Конституції) [11].

Аналогічний спосіб фінансування державних видатків у разі неприйняття державного бюджету на початок бюджетного року передбачений Конституціями Австрії, Молдови, Естонії. Так, ст. 118 Конституції Естонії дозволяє здійснювати щомісячні видатки на новий фінансовий рік, не перевищуючи 1/12 видатків попереднього року. В Австрії у такому випадку Національною Радою приймається Закон про тимчасове фінансування поточних платежів. У випадку його неприйняття видатки здійснюються відповідно до показників попереднього фінансового року та 1/12 бюджету попереднього року [12].

У Румунії, якщо закон про бюджет та бюджетне державне соціальне страхування не був прийнятий хоча б за 3 три дні до закінчення терміну бюджетного року, застосовують показники попереднього бюджетного року до моменту прийняття нових бюджетів. Подібний порядок тимчасового фінансування відповідно до попереднього бюджету передбачений і Конституцією Словенії.

У Росії, якщо закон про бюджет не затверджено до початку поточного фінансового року, то згідно зі ст. 190 Бюджетного кодексу Російської Федерації, фінансові органи щомісячно доводять до головних розпорядників бюджетних коштів бюджетні асигнування та ліміти бюджетних зобов'язань у розмірі, що не перевищують 1/12 частини бюджетних асигнувань та лімітів бюджетних зобов'язань у звітному фінансовому році.

У випадку ж, якщо ж закон про бюджет не набрав чинності і через три місяці після початку фінансового року, організація виконання бюджету фінансовими органами здійснюється згідно з п. 1 ст. 190 БК РФ, що регламентує заборону фінансовим органам доводити ліміти бюджетних зобов'язань і бюджетних асигнувань на бюджетні інвестиції та субсидії юридичним та фізичним особам, надавати бюджетні кредити, здійснювати займи в розмірі 1/8 від суми займів попереднього фінансового року з розрахунку на квартал; формувати резервні фонди.

Як показує практика зарубіжних країн, майже завжди вирішення ситуації, пов'язаних із несвоєчасним прийняттям бюджету, намагаються вирішити шляхом мирного

досягнення компромісу та якнайшвидшого поновлення роботи країни в попередньому стабільному режимі.

Отже, Україна не є винятком у питаннях несвоєчасного прийняття бюджету, оскільки і в зарубіжних країнах прийняття бюджету на наступний фінансовий рік не завжди відбувається вчасно. Наприклад, у США, на початку 2014 року склалася ситуація, коли за час двотижневої економічної кризи через несвоєчасне прийняття бюджету на 2014 рік було втрачено майже 24 мільярди доларів. Щоб уникнути подібної ситуації в майбутньому, США створили спеціальну комісію, яка до 13 грудня мала узгодити довгостроковий бюджет [13]. І це вже 18-та призупинка роботи уряду США починаючи з 1977 року, пов'язана з неможливістю Конгресу узгодити фінансування діяльності державних органів та прийняти бюджет на наступний рік. Усі призупинки роботи уряду США супроводжуються зупинкою фінансування і роботи не життєво важливих державних організацій та відомств, а сотні тисяч їх працівників відправляють у неоплачувану відпустку, що і сталося у 2014 році, коли майже 800 тисяч держслужбовців було відправлено в неоплачувану відпустку. Однак усі призупинки в роботі уряду США неодмінно завершувались досягненням компромісу і поновленням роботи державних організацій.

Як в Україні, Росії, так і в ряді наведених європейських країн, незважаючи на особливості державного устрою, рівень економічного розвитку, форм правління, практично в кожній з досліджуваних країн дії, передбачені Конституцією у разі несвоєчасного прийняття закону про бюджет, співпадають, а саме фінансування видатків на початок бюджетного року не перевищує 1/12 видатків попереднього року.

Через несвоєчасне прийняття бюджету в Україні виникає загроза недофінансування щомісячних бюджетних видатків на 11/12 обсягу бюджетних призначень, встановлених законом про державний бюджет України на попередній бюджетний період згідно з п. 1 ст. 79 Бюджетного кодексу України; встановлюється заборона здійснювати капітальні видатки і надавати кредити з бюджету (крім випадків, пов'язаних із виділенням коштів із резервного фонду відповідного бюджету), а також здійснювати місцеві запозичення та надавати місцеві гарантії [6, с. 91].

Незважаючи на досить суттєвий перелік негативних наслідків для країни, викликаних несвоєчасним прийняттям бюджету, все одно встановлених термінів Верховна Рада України не дотримується майже щороку. Оскільки закон про державний бюджет на відповідний рік в Україні за останні роки приймався з порушенням встановлених строків, з метою своєчасного фінансування бюджетних установ та здійснення програм за рахунок коштів місцевих бюджетів, місцеві органи влади були змушені складати тимчасові розписи місцевих бюджетів, що регламентується п. 3 ст. 78 Бюджетного кодексу. Згідно з цією статтею тимчасовий розпис на відповідний період затверджується до затвердження розпису керівником місцевого фінансового органу.

Згідно з БК України, розпис бюджету – це документ, у якому встановлюється розподіл доходів, фінансування бюджету, повернення кредитів до бюджету, бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів за певними періодами року відповідно до бюджетної класифікації [6].

Порядок складання та виконання розпису державного бюджету визначено інструкцією, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 28 січня 2002 року № 57 "Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету". Згідно із зазначеним наказом, Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, місцеві фінансові органи мають розробити відповідно до цієї Інструкції порядок складання і виконання розпису відповідного бюджету.

Слід розглянути порядок складання та затвердження розпису місцевого бюджету, що схематично наведено на рис. 1.

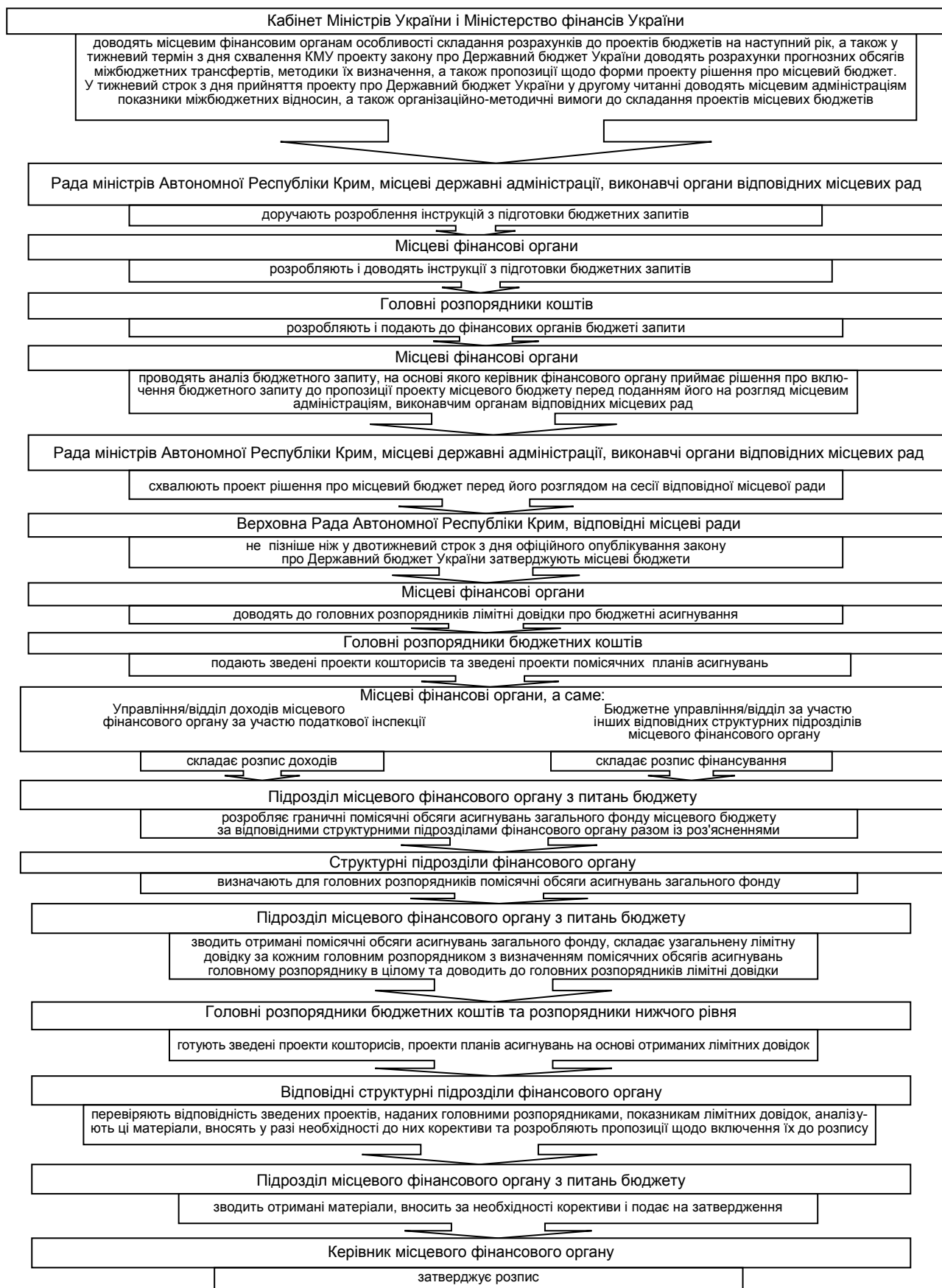


Рис. 1. Структурована схема етапів складання та затвердження місцевого розпису (складено на основі роботи [3])

Після затвердження розпису керівником місцевого фінансового органу його копія надається місцевим відділенням Державного казначейства для казначейського обслуговування доходів і міжбюджетних трансфертів місцевих бюджетів, а оригінали залишаються в бюджетно-му/фінансовому управлінні.

Місцевий фінансовий орган протягом трьох робочих днів після затвердження розпису доводить до головних розпорядників витяг із розпису, що є підставою для затвердження в установленому порядку кошторисів, планів асигнувань [3].

Як уже зазначалося, до затвердження розпису місцевого бюджету керівником місцевого фінансового органу затверджується тимчасовий розпис на відповідний період. Досліджуючи теоретичний зміст даної категорії, на жаль, автори виявили фактичну відсутність визначення такого поняття, як "тимчасовий розпис місцевого бюджету". Тому вони пропонують власне визначення даного поняття, сформульоване на основі дослідження та аналізу Бюджетного кодексу України [6], наукової літератури [3; 8] і подане в такій інтерпретації: "Тимчасовий розпис місцевого бюджету – це документ, який у разі відсутності затвердженого розпису місцевого бюджету на початок нового фінансового року розподіляє згідно з бюджетною класифікацією на відповідний період доходи, фінансування, кредити місцевого бюджету, асигнування головним розпорядникам місцевих бюджетних коштів, що сумарно не мають перевищувати 1/12 обсягу бюджетних призначень, встановлених рішенням про місцевий бюджет на попередній бюджетний період, та затверджується керівником місцевого фінансового органу".

Слід розглянути на прикладі реальної ситуації, що склалася на початку 2014 року, практичне застосування тимчасового розпису та масштаб проблеми через несвоєчасне затвердження Бюджетного кодексу України на рівні бюджетної установи, а саме НАН України.

Відповідно до зазначеного тимчасового розпису, фінансування Академії у I кварталі 2014 року становитиме 467,1 млн грн, що на 158,6 млн грн (або на 25,4 %) менше за відповідний показник I кварталу 2013 р. (625,8 млн грн). Помісячне фінансування I кварталу 2014 р. має скласти: у січні – 74,8 %, у лютому – 73,9 %, у березні – 75,1 % до аналогічних обсягів 2013 р.

Доведені граничні обсяги асигнувань не забезпечать видатки навіть за захищеними статтями видатків Держбюджету: оплату праці та сплату комунальних послуг.

У рамках наявної ситуації може виникнути загроза скорочення чисельності працівників, надання вимушених відпусток без збереження заробітної плати, встановлення неповного робочого тижня [14].

Методом аналізу та порівняння чинного Бюджетного кодексу України станом на 08.07.2010 року з його попередником в частині особливостей виконання місцевого бюджету в разі несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет авторами було виявлено в чинному кодексі декілька пунктів, що є дестабілізаційними, на думку авторів, та не мають позитивного впливу на порядок складання й затвердження проекту місцевого бюджету, тимчасового розпису, здійснення витрат місцевого бюджету і потребують доопрацювання. Ось, наприклад, у даний Бюджетний кодекс, який багато в чому повторював свого попередника, але й зазнав розширення та доповнення, було внесено зміни до статті 79 Бюджетного кодексу, яка визначає особливості формування надходжень та здійснення витрат місцевого бюджету в разі несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет. Відповідно до внесених змін, якщо до початку нового бюджетного періоду не прийнято рішення про місцевий бюджет, Рада мініс-

трів Автономної Республіки Крим, місцева державна адміністрація або виконавчий орган місцевої ради мають право здійснювати витрати місцевого бюджету лише на цілі, визначені в рішенні про місцевий бюджет на попередній бюджетний період та одночасно передбачені у проекті рішення про місцевий бюджет на наступний бюджетний період, схваленому Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевою державною адміністрацією чи виконавчим органом місцевої ради та поданому на розгляд Верховної Ради Автономної Республіки Крим або відповідної місцевої ради. Тобто до тимчасового розпису місцевого бюджету можуть бути включені тільки такі видатки, які одночасно мали місце в минулому році й подані в проект рішення місцевої ради на наступний рік. Тоді як у попередній редакції кодексу обов'язковою умовою для включення видатків до тимчасового розпису була лише наявність таких витрат у попередньому бюджетному періоді.

Зазначені зміни, на думку авторів, не мають сенсу, оскільки в будь-якому випадку місцеві адміністрації не зацікавлені включати до тимчасового розпису і проводити фінансування тих видатків, які не плануються надалі вносити до проекту рішення про місцевий бюджет на наступний рік.

Крім того, в більшості випадків ситуація, коли проект рішення про місцевий бюджет не схвалено місцевою радою або навіть не подано на розгляд до місцевої ради, виникає з не залежних від місцевих адміністрацій причин. Як приклад, можна розглянути саме таку ситуацію, що склалася з приводу прийняття у 2013 році Закону України "Про державний бюджет України на 2014 рік": у грудні цього року проекти рішень про місцеві бюджети не подані на розгляд до місцевих рад у зв'язку з відсутністю затвердженого проекту Державного бюджету на 2014 рік і, відповідно, відсутністю доведених обсягів міжбюджетних трансфертів. Отже, на сьогодні відповідно до статті 75 Бюджетного кодексу відсутні підстави для формування проекту місцевого бюджету, а саме:

Міністерством фінансів України не доведені місцевим органам влади розрахунки прогнозних обсягів міжбюджетних трансфертів, методики їх визначення, організаційно-методологічні вимоги та інші показники для складання проектів місцевих бюджетів, а також пропозиції щодо форми проекту рішення про місцевий бюджет;

не прийнятий у другому читанні проект закону про Державний бюджет України, а отже Кабінет Міністрів України не довів місцевим державним адміністраціям, виконавчим органам відповідних місцевих рад визначені таким законом показники міжбюджетних відносин (включаючи обсяги міжбюджетних трансфертів для відповідних бюджетів) і текстові статті, а також організаційно-методологічні вимоги до складання проектів місцевих бюджетів;

відсутні бюджетні запити головних розпорядників коштів, які мають містити всю інформацію, необхідну для аналізу показників проекту місцевого бюджету, згідно з вимогами місцевих фінансових органів.

Таким чином, скласти проект рішення про місцевий бюджет на 2014 рік та подати його на розгляд до місцевої ради неможливо. Отже, місцеві органи влади можуть стати заручниками ситуації, коли на початку нового бюджетного року не зможуть здійснювати фінансування заробітної плати, стипендії, інших соціальних виплат та утримувати установи і заклади за рахунок коштів місцевих бюджетів у зв'язку з відсутністю не тільки затвердженого рішення про місцевий бюджет на 2014 рік, а навіть тимчасового розпису.

З метою забезпечення нормального функціонування місцевих бюджетів у 2014 році і своєчасного складання тимчасового розпису місцевого бюджету виникає вимушена необхідність недотримання вимоги статті 79 Бюджетно-

го кодексу України щодо складання тимчасового розпису, виходячи з витрат, передбачених у проекті рішення місцевої ради на наступний рік.

Отже, статті 75 та 79 Бюджетного кодексу України потребують внесення відповідних змін центральними органами виконавчої влади з метою недопущення подібних юридичних колізій. Виникає необхідність повернутися до попередньої редакції статті 79, що регламентує особливості формування надходжень та здійснення витрат місцевого бюджету в разі несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет, у якій було зазначено, що обов'язковою умовою для включення видатків до тимчасового розпису була наявність витрат на цілі, визначені у рішенні про місцевий бюджет лише на попередній бюджетний період.

Шляхи виходу із ситуації, що склалася в Україні як на початку 2014 року, так і в попередні роки, автори вбачають:

1) у затвердженні тимчасового розпису безпосередньо рішенням місцевої ради;

2) у складанні та поданні "технічного" проекту рішення про місцевий бюджет на 2014 рік, який буде відкликаний з місцевої ради одразу після виникнення законних підстав для складання проекту місцевого бюджету та підготовки проекту рішення місцевої ради. Безумовно, це потребує розроблення додаткових законодавчих та нормативних документів, які б регламентували організаційні та методологічні аспекти складання "технічного" проекту рішення про місцевий бюджет, а також формування механізму, відповідно до якого місцева рада прийме його до розгляду, тобто основних інструментів його практичної реалізації.

Доцільність прискорення в часі затвердження бюджетних показників є ще однією можливістю розв'язання даної проблеми за даних умов. Перенесення з другого читання на перше таких вагомих бюджетних параметрів, як обсяг трансфертів місцевим бюджетам, загальний обсяг дефіциту, доходів та видатків бюджету, дасть можливість сформулювати в першому читанні межі загальних обсягів, завдяки чому вже у другому читанні доцільно затверджувати доходи та видатки бюджету відповідно до підрозділів бюджетної класифікації в межах, затверджених у першому читанні.

Аналізуючи бюджетний процес та його організацію в державах-членах ЄС, слід відзначити, що в Нідерландах проект бюджету складається на плановий рік і наступні чотири роки, у Швеції – на плановий рік і два наступних, Данії – на плановий рік і три наступні роки.

В Україні ж зберігається практика планування бюджету на наступний рік в поточному році, у той час як у Європі бюджет планується на 3 роки вперед. Бюджетування західних країн ґрунтується на розробці бюджету в n -му році на $n + 2$ -й чи $n + 3$ -й роки. Інакше кажучи, у 2012 році розробляється та затверджується бюджет не на 2013 рік (він уже затверджений у попередніх періодах), а на 2014 чи 2015 рік [15].

Слід зауважити, що в історії Федеративної Республіки Німеччина за останні 50 років не було жодного випадку невчасного ухвалення бюджету, що свідчить про високу організацію та рівень відповідальності влади. Можливо, позитивним чином на це впливає те, що в Німеччині бюджет на наступний рік складається в контексті п'ятирічного фінансового плану, де перший рік є поточним фінансовим роком.

В Україні лише нещодавно уряд почав затверджувати трирічні бюджетні прогнози. Однак ці прогнози мають здебільшого інформативний характер і можуть бути змінені в наступних періодах новими показниками в разі обґрунтування головними розпорядниками бюджетних кош-

тів, у той час як у багатьох західних країнах ліміти головним розпорядникам, надані на середньострокову перспективу, взагалі не можуть переглядатися (наприклад, у Швеції), або можуть коригуватися у вкрай обмеженому діапазоні (в Австрії) з урахуванням зміни макроекономічних показників [15].

Досвід середньострокового і довгострокового планування бюджету європейських держав можна взяти до уваги і впровадити в Україні, що дасть можливість спокійного, а найголовніше, своєчасного прийняття бюджету, враховуючи як поточні, так і майбутні потреби.

Отже, місцеві бюджети посідають вагомим місце як в економічному, так і в соціальному житті країни. Вони є важливим інструментом здійснення регіональної політики, завдяки місцевим бюджетам здійснюється вирівнювання соціально-економічного розвитку територій, більшість соціальних видатків фінансується через місцеві бюджети. Світова практика свідчить, що саме ефективне планування та використання видатків місцевих бюджетів з урахуванням специфіки соціального і економічного розвитку країни є першоосновою ефективного функціонування територій, країни та євроінтеграційного напрямку в цілому. Тому треба взяти на озброєння приклади країн Європи у частині середньо- та довгострокового планування. І в разі можливості успішної реалізації в Україні програм середньострокового прогнозування і планування згодом можна буде думати про перехід на довгострокове планування і прогнозування бюджету.

В умовах кризових явищ, до яких належить і несвоєчасне прийняття закону про Державний бюджет України, місцевим фінансовим органам необхідно акумулювати всі резерви для безперебійного та якомога ефективнішого функціонування бюджету як цілісної системи. Запропоноване авторами складання та подання "технічного" проекту рішення про місцевий бюджет в умовах відсутності не тільки затвердженого рішення про місцевий бюджет, а навіть тимчасового розпису, може бути дієвим інструментом для місцевих органів влади, що майже щороку є заручниками такої ситуації.

Беззаперечно, вдосконалення законодавчої бази, що регулює бюджетні процеси, прискорення в часі затвердження бюджетних показників, як, наприклад, перенесення з другого на перше читання вагомих бюджетних параметрів, та своєчасність їх затвердження можуть стати дієвим засобом покращення ситуації, що склалася, оскільки вчасно прийняті політичні рішення – запорука ефективного розвитку економіки.

Література: 1. Дем'янишин В. Теоретичні засади бюджетної політики / В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 1 (10). – С. 19–34. 2. Усков І. В. Підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів в Україні / І. В. Усков // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 33–38. 3. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с. 4. Коркмаз С. Оцінювання взаємозв'язку між бюджетними витратами та економічним зростанням (за даними Туреччини) / С. Коркмаз // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11 (149). – С. 382–391. 5. Закревський А. До питання про правову природу Закону про державний бюджет / А. Закревський, Л. Кравченко // Право України. – 2008. – № 3. – С. 44–46. 6. Бюджетний кодекс України : станом на 27 березня 2012 р. – Х. : Право, 2012. – 152 с. 7. Деркач Н. О благих намереннях / Н. Деркач // Бізнес. – 2008. – № 1–2. – С. 32. 8. Гаврилук Р. Фінансовий закон: проблеми теорії та практики / Р. Гаврилук // Право України. – 2005. – № 7. – С. 36–41. 9. Човган В. Несвоєчасність прийняття Закону про державний бюджет України

як підстава для дострокового припинення повноважень Верховної Ради України [Електронний ресурс] / В. Човган // Юридичний журнал. – 2010. – № 5. – Режим до доступу журн. : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3509>. 10. Основной закон Федеративной Республики Германия от 23.05.1949 г. с последующими изменениями и дополнениями до 20 октября 1997 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://worldconstitutions.ru/archives/155>. 11. Конституція Литовської Республіки від 02.11.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.lrs.lt/home/Konstitucija/Konstitucija_RU.htm. 12. Федеральный конституционный закон Австрийской Республики от 10 ноября 1920 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://worldconstitutions.ru/archives/160>. 13. Конгрессмены США приняли бюджет и спасли страну от дефолта [Электронный ресурс] // Подробности – ТВ. – 2013. – 17 октября. – Режим доступа : <http://podrobnosti.ua/podrobnosti/2013/10/17/936816.html>. 14. Голодна пайка для академії [Електронний ресурс] // Первинна профспілкova організація Інституту математики НАН України. – 2013. – Режим доступу : <http://profcom.imath.kiev.ua/?p=722>. 15. Молдован О. Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Молдован // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>. 16. Конституция Эстонской Республики, принятая на референдуме 28 июня 1992 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakoni.ucoz.ru/news/konstitucija_eshstonskoj_respubliki/2013-01-14-161. 17. Конституционное право государств Европы : учеб. пособие для студентов юрид. вузов и фак. / отв. ред. Д. А. Ковачев. – М. : ВолтерсКлувер, 2005. – С. 35–38. 18. Конституция Швеции (Королевства Швеция) от 27 февраля 1974 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://worldconstitutions.ru/archives/161>.

References: 1. Demianyshyn V. Teoretychni zasady biudzhethno polityky [Theoretical Foundations of Fiscal Policy] / V. Demianyshyn // Svit finansiv. – 2007. – Issue. 1 (10). – P. 19–34. 2. Uskov I. V. Pidvyshchennia efektyvnosti funkcionuvannia mistsevykh biudzhethiv v Ukraini [The Efficiency of Local Budgets in Ukraine] / I. V. Uskov // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1 (65). – P. 33–38. 3. Suntsova O. O. Mistsevi finansy : navch. posib. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 448 p. 4. Korkmaz S. Otsiniuvannia vzaïmozv'язku mizh biudzhethnymu vytratamy ta ekonomichnym zrostanniam (za danymy Turechchyny) [Evaluating the Relationship between Budget Expenditures and Economic Growth for Turkey] / S. Korkmaz // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 11 (149). – P. 382–391. 5. Zakrevskiy A. Do pytannia pro pravovu pryrodu Zakonu pro derzhavnyi biudzheth [To the Question About the Legal Nature of the Law on State Budget] / A. Zakrevskiy, L. Kravchenko // Pravo Ukrainy. – 2008. – No. 3. – P. 44–46. 6. Biudzhethnyi kodeks Ukrainy : stanom na 27 bereznia 2012 r. – Kh. : Pravo, 2012. – 152 p. 7. Derkach N. O blagikh namereniyakh [About Good Intentions] / N. Derkach // Biznes. – 2008. – No. 1–2. – P. 32. 8. Havryliuk R. Finansovy zakon: problemy teorii ta praktyky [Financial Law: Problems of Theory and Practice] / R. Havryliuk // Pravo Ulrainy. – 2005. – No. 7. – P. 36–41. 9. Chovhan V. Nesvochasnist pryiniattia zakonu pro derzhavnyi biudzheth Ukrainy iak pidstava dlia dostrokovoho prypynennia povnovazhen Verkhovnoi Rady Ukrainy [Electronic resource] / V. Chovhan // Yurydychnyi zhurnal. – 2010. – No. 5. – Access mode to journ. : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3509>. 10. Osnovnoy zakon Federativnoy Respubliki Germaniya ot 23.05.1949 g. s posleduyushchimi izmeneniyami i dopolneniyami do 20 oktyabrya 1997 goda [Electronic resource]. – Access mode : <http://worldconstitutions.ru/archives/155>. 11. Konstytutsiia Lytovskoi Respubliki vid 02.11.1992 r. [Elec-

tronic resource]. – Access mode : http://www3.lrs.lt/home-Konstitucija/Konstitucija_RU.htm. 12. Federalnyy konstitutsionnyy zakon Avstriyskoy Respubliki ot 10 noyabrya 1920 goda [Electronic resource]. – Access mode : <http://worldconstitutions.ru/archives/160>. 13. Kongressmeny SShA prinyali byudzheth i spasli stranu ot defolta [Electronic resource] // Podrobnosti – TV. – 2013. – 17 oktyabrya. – Access mode : <http://podrobnosti.ua/podrobnosti/2013/10/17/936816.html>. 14. Holodna paika dlia akademii [Electronic resource] // Pervynna profspil'kova orhanizatsiia Instytutu matematyky NAN Ukrainy. – 2013. – Access mode : <http://profcom.imath.kiev.ua/?p=722>. 15. Moldovan O. Shchodo optymizatsii protsesiv biudzhethnoho prohnouzuvannia ta planuvannia v Ukraini. Analitichna zapyska [Electronic resource] / O. Moldovan // Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>. 16. Konstitutsiya Estonskoy Respubliki prinyataya na referendume 28 iyunya 1992 goda [Electronic resource]. – Access mode : http://zakoni.ucoz.ru/news/konstitucija_eshstonskoj_respubliki/2013-01-14-161. 17. Konstitutsionnoe pravo gosudarstv Evropy : ucheb. posobie dlya studentov yurid. vuzov i fak. / отв. ред. Д. А. Ковачев. – М. : ВолтерсКлувер, 2005. – P. 35–38. 18. Konstitutsiya Shvetsii (Korolevstva Shvetsiya) ot 27 fevralya 1974 g. [Electronic resource]. – Access mode : <http://worldconstitutions.ru/archives/161>.

Інформація про авторів

Піскун Катерина Вікторівна – аспірант Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи Національного банку України" (40000, Україна, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57, e-mail: kateruna_88@mail.ru).

Кошеленко Наталія Сергіївна – заступник начальника відділу фінансів соціальної сфери Департаменту фінансів Сумської обласної державної адміністрації (40000, Україна, м. Суми, пл. Незалежності, 2, e-mail: koschelenko2014@yandex.ua).

Інформація об авторах

Піскун Катерина Вікторівна – аспірант Государственного высшего учебного заведения "Украинская академия банковского дела Национального банка Украины" (40000, Украина, г. Сумы, ул. Петропавловская, 57, e-mail: kateruna_88@mail.ru).

Кошеленко Наталья Сергеевна – заместитель начальника отдела финансов социальной сферы Департамента финансов Сумской областной государственной администрации (40000, Украина, г. Сумы, пл. Независимости, 2, e-mail: koschelenko2014@yandex.ua).

Information about the authors

K. Piskun – postgraduate student of the State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking" (57 Petro-pavlivska St, 40000, Sumy, Ukraine, e-mail: kateruna_88@mail.ru).

N. Koshelenko – Deputy Head of the Office of Finance of the Social Sphere of the Department of Finance of the Sumy Regional State Administration (2 Nezalezhnosti St, 40000, Sumy, Ukraine, e-mail: koschelenko2014@yandex.ua).

*Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.*

*Стаття надійшла до ред.
04.04.2014 р.*

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЯК УМОВА ДІЄВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

УДК 332.12

Медвідь В. Ю.

Обґрунтовано систему стратегічного планування розвитку регіонів як умову дієвого економічного регулювання регіонального розвитку. У процесі здійснення економічного регулювання регіонального розвитку основну ініціативну і реалізаційну роль покликані відігравати державні органи влади й державні органи управління на регіональному рівні. Економічне регулювання регіонального розвитку реалізується у формах стратегій, прогнозів, стратегічних планів, регіональних програм, оперативних планів. У своїй єдності названі форми утворюють своєрідну багаторівневу систему стратегічного планування. Обґрунтовано, що дієве економічне регулювання регіонального розвитку стає можливим, коли використання кожного окремо інструменту (методу) супроводитиметься не лише формуванням, але й чітким дотриманням відповідних умов.

Ключові слова: економічне регулювання регіонального розвитку, стратегії, програми, прогнози, стратегічні плани, регіональні програми, оперативні плани.

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАК УСЛОВИЕ ДЕЙСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

УДК 332.12

Медведь В. Ю.

Обоснована система стратегического планирования развития регионов как условие действенного экономического регулирования регионального развития. При осуществлении экономического регулирования регионального развития основную иницирующую и реализующую роль призваны играть государственные органы власти и государственные органы управления на региональном уровне. Экономическое регулирование регионального развития реализуется в формах стратегий, прогнозов, стратегических планов, региональных программ, оперативных планов. В своем единстве названные формы образуют своеобразную многоуровневую систему стратегического планирования. Обосновано, что действенное экономическое регулирование регионального развития становится возможными, когда использование каждого отдельно инструмента (метода) будет сопровождаться не только формированием, но и четким соблюдением соответствующих условий.

Ключевые слова: экономическое регулирование регионального развития, стратегии, программы, прогнозы, стратегические планы, региональные программы, оперативные планы.

**A SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF DEVELOPMENT OF A REGION
AS A PREREQUISITE TO THE EFFECTIVE ECONOMIC REGULATION
OF THE REGIONAL DEVELOPMENT**

UDC 332.12

V. Medvid'

The system of strategic planning of the region development as a prerequisite for effective economic regulation of the regional development was substantiated. The economic regulation of the regional development being carried out, the state bodies of power and the regional bodies of power are to play the main initiating and implementing role. The economic regulation of the regional development is implemented in the forms of strategies, forecasts, strategic plans, regional programs and operation plans. Being integrated the above forms make up an original multilevel system of strategic planning. The effective economic regulation of the regional development has been proved to be possible when the use of a separate tool (method) is accompanied by both the formation and a clear observance of the corresponding conditions.

Keywords: economic regulation of regional development, strategies, programs, forecasts, strategic plans, regional programs, operation plans.

Лібералізація економічних відносин руйнує співвідношення дій основних суб'єктів сучасного економічного розвитку: державних органів влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та інших учасників (суспільних організацій, населення та ін.). Як наслідок, посилюються суперечності та кризові прояви в економіці. За таких умов підвищуються значення та роль економічного регулювання регіонального розвитку, головною метою якого стає вибір та реалізація стратегічних пріоритетів розвитку окремого регіону. Тому важливим завданням на сьогодні стає обґрунтування науково-теоретичних підходів до визначення особливостей економічного регулювання регіонального розвитку, які враховують специфічні риси регіональних соціально-економічних систем. Причому однією з умов дієвого економічного регулювання регіонального розвитку стає формування багаторівневої системи стратегічного планування розвитку регіонів у формах стратегій, прогнозів, стратегічних планів, регіональних програм, оперативних планів.

Теорії та практиці управління й економічного регулювання розвитку регіонів присвячено багато праць. Різні аспекти економічного регулювання регіонального розвитку розглядалися в працях таких закордонних вчених: Пчелінцева О. С., Любовного В. Я., Воякіної А. Б., які досліджують регулювання відтворення потенціалу території на основі регіональної політики; Татаркіна А. та Бочко В., котрі визначали роль місцевого самоврядування в системі стратегій соціально-економічного розвитку Росії; О. Груздева та Поповича О. М., які у своїх працях досліджували стратегії розвитку регіону, визначали їх переваги та обґрунтовували технологію розробки тощо [1 – 4].

Серед вітчизняних вчених, насамперед, необхідно відзначити: Бабаєва В. М. [5], який досліджував регіональний економічний розвиток у контексті проведення економічних реформ; Гавкалово Н. Л. [6], яка досліджує сучасні особливості розвитку економіки регіонів України, та ін.

Разом із тим результати аналізу ступеня наукової обґрунтованості механізмів регулювання територіального розвитку дозволяють зробити висновок про те, що, незважаючи на наявність великої кількості публікацій у галузі вдосконалення економічного регіонального розвитку, невирішеними є ще ряд питань у галузі формування та реалізації системного підходу до стратегічного планування розвитку регіонів.

Мета статті – обґрунтування використання системи стратегічного планування розвитку регіонів як умови дієвого економічного регулювання регіонального розвитку.

Важливою умовою дієвого економічного регулювання розвитку регіонів виступає інституційне середовище, в якому цей інструментарій застосовується. Під інституційним середовищем в узагальненому вигляді розуміють соціальні інститути, які дозволяють досліджувати процеси, що постійно повторюються (відтворюються в суспільстві), і на їх основі виявляти об'єктивні закономірності. У сучасному розумінні саме соціальними інститутами є "правила гри", яких повинні дотримуватися всі учасники суспільних відносин, щоб поставлена перед ними мета стала реально досяжною.

При цьому і закономірності розвитку, і "правила гри" соціуму стають придатними для формалізації і віддзеркалення в економіко-математичних або економетричних моделях. На регіональному рівні такі процеси (відтворення) найбільшою мірою стають значущими для основних елементів продуктивних сил: природних, матеріальних і трудових ресурсів. Власне інституційне середовище дозволяє розглядати сучасні регіональні процеси комплексно і всебічно.

Важливою складовою інституційного середовища є збалансований розподіл відповідальності між державою, бізнесом і суспільством у забезпеченні мінімальних гарантій у процесі економічного регулювання регіонального розвитку. У даному випадку йдеться про створення ресурсних та організаційних умов для реалізації стратегії розвит-

ку і створення для населення умов та можливостей заробляти гроші й таким чином забезпечувати собі прийнятний рівень життя.

Державні органи влади і державні органи управління на регіональному рівні покликані відігравати основну ініціативну і реалізаційну роль у процесі здійснення економічного регулювання регіонального розвитку. Перш за все, вони мають бути головними під час відбору конкретних методів економічного регулювання, потім визначати можливі перспективи в територіальному розвитку, формувати масив основних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, забезпечувати координацію зусиль всіх учасників, організувати контроль і оцінювання ходу виконання відповідних рішень тощо [1, с. 67].

Серед основних завдань, які покликані вирішувати державні органи влади й управління, можна виділити: формування балансу сил розвитку регіону через створення умов для підвищення ділової активності та компенсацію відсутності цієї активності; забезпечення стійкого економічного та соціального розвитку відповідних територій; створення умов для формування самодостатніх у функціональному відношенні регіонів; не лише вирівнювання, але, й стимулювання розвитку економіки регіонів; створення ефективної як виробничої (у тому числі ринкової), так і соціальної інфраструктури; забезпечення однорідності економічного простору за допомогою рівномірного розміщення продуктивних сил у територіальному вимірі; підвищення рівня добробуту населення, що проживає в регіоні, забезпечення економічної та соціальної безпеки регіону і т. д. [2].

Економічне регулювання регіонального розвитку реалізується у формах стратегій, прогнозів, стратегічних планів, регіональних програм, оперативних планів. У своїй єдності названі форми утворюють своєрідну багаторівневу систему стратегічного планування (рисунок).

Система стратегій регіонального розвитку покликана пов'язати між собою перспективні плани розвитку всіх адміністративно-територіальних утворень. У визначенні стратегії і тактики розвитку регіонів важливо враховувати весь комплекс його взаємозв'язків як у вертикальному (центр – регіон – населений пункт), так і в горизонтальному аспекті (суміжні регіони, які взаємодіють).

Будь-яка стратегія повинна включати результати аналізу найбільш важливих проблем розвитку регіону, опис місця і ролі економіки області як у внутрішньодержавному, так і в міжнародному розподілі праці, перелік найбільш важливих заходів на 15 – 25 років [3; 4; 7; 8]. Стратегія поступального розвитку регіонів може складатися з місії (стратегічної мети розвитку регіону); стратегічних напрямів розвитку регіону і його територіальних складових (населених пунктів, територіально-адміністративних одиниць), сформульованих у вигляді цільових вимог, задоволення яких забезпечує досягнення стратегічної мети; стратегічних дій (заходів, яких вживають учасники процесу розробки і реалізації стратегій, за рахунок яких мають бути вирішені їх завдання для досягнення стратегічної мети). На основі таких стратегій вибудовується єдина логіка просторової конфігурації економічного та соціального розвитку не лише окремих регіонів, але й країни в цілому.

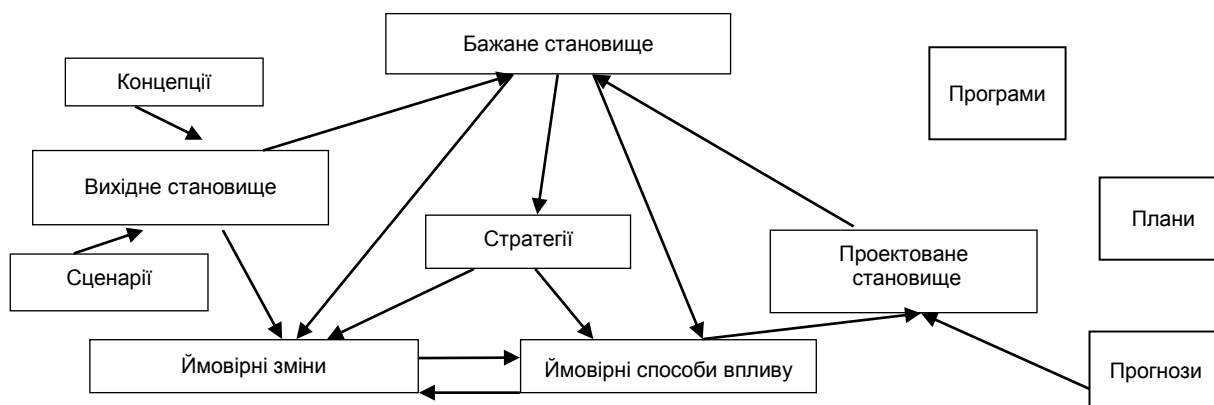


Рис. Схема взаємозв'язку елементів багаторівневої системи стратегічного планування розвитку регіонів (розроблено автором)

Система прогнозів розвитку регіонів є набором декількох варіантів можливих кількісних і якісних змін основних параметрів, що характеризують стан того чи іншого регіону (як території, як економічної системи і як економічного простору), кожен з яких є певною комбінацією припущень відносно ймовірних значень цих параметрів. У даному випадку прогнозом є наукове передбачення ймовірних шляхів розвитку регіону в далекому майбутньому. Система прогнозних розрахунків повинна включати набір прогнозно-аналітичних завдань, процедур і методик використання необхідної інформації для виявлення тенденцій розвитку регіонів. Одним із видів є форсайт, відмінність якого від детальних кількісних прогнозів, заснованих на екстрапо-

ляції тенденцій, що склалися, полягає в якісному прогнозуванні за пріоритетними напрямками розвитку, заснованому на широкому діапазоні експертних оцінок і думок.

Система стратегічних планів регіонального розвитку включає систему узагальнювальних макроекономічних показників і слугує довгостроковим орієнтиром і основою для діяльності учасників суспільних стосунків. У класичному розумінні стратегічним планом є своєрідний суспільний договір між усіма учасниками відносин (владними органами влади, бізнесом, різними соціальними групами населення), що діють на даній території, з приводу бачення майбутнього даної території і шляхів наближення до нього [9, с. 43]. У якості основних можуть виступати такі

інструменти стратегічного планування: організаційно-адміністративні (з використанням робочих груп, суспільних слухань – із залученням населення і громадських організацій в обговоренні, із залученням експертів і т. д.), фінансові (з пошуком і залученням інвесторів, з використанням державно-приватного партнерства, з розвитком кредитних можливостей, із запобіганням можливим фінансовим ризикам тощо), інституційні (зі створенням спеціальних структур планування), правові (з розробкою спеціальних нормативних актів). Необхідними ознаками системи стратегічного планування є щільний взаємозв'язок галузевих і територіальних рівнів управління розвитком регіону, а також тісна взаємодія між собою не лише структур управління (в аспекті адміністративно-територіальних утворень), але й документів, у яких відображаються можливі перспективи такого розвитку.

Система програм регіонального розвитку може складатися з регіональних програм розвитку територій, що відстають за рівнем основних економічних і соціальних індикаторів від середнього по країні, програм розвитку депресивних регіонів за допомогою диверсифікації їх господарського комплексу і програм розвитку пріоритетних галузей або окремих видів виробництв. Головною особливістю програм регіонального розвитку є конструювання такого механізму, за допомогою якого можна буде забезпечувати рух в заданому напрямі. При цьому цільовою установкою регіональних програм є продукування і примноження суспільних благ. Програма є особливим механізмом економічної дії, призначеним для вирішення найбільш складних, багатоаспектних і довгострокових завдань розвитку регіону. За своєю сутністю програма – це комплекс різноманітних заходів, що чітко взаємопов'язані за цілями, термінами, ресурсами, виконавцями, відповідальними особами і т. д. Будь-яка програма регіонального розвитку повинна включати два основні блоки: перший – інституційний, такий, що містить правила перетворень, спрямованих на зміну практики використання окремих елементів продуктивних сил на даній території; другий – інвестиційний, який включає основні напрями використання окремих елементів продуктивних сил за рахунок інституційних змін.

Система оперативних планів розвитку регіонів є набором заходів, покликаних забезпечувати координацію зусиль усіх учасників виробничих стосунків на регіональному рівні, а також формування компромісу між державою, населенням і бізнесом відносно певних макроекономічних пропорцій у короткостроковому періоді (від 1-го до 3-х років). Це система рекомендаційно-стимулятивного планування, що ґрунтується на результатах узгодження основних позицій регіонального розвитку. Основною формою оперативного планування є наявність планів-контрактів, у яких фіксуються певні умови, дотримання яких дозволяє суб'єктові господарювання отримувати фінансову та іншу підтримку в разі виникнення певних обставин. Власне оперативне планування – це планування без директивних завдань, за якого використовуються методи непрямого економічного регулювання.

Таким чином, щоб змінити ситуацію на краще за допомогою використання інструментарію економічного регулювання розвитку регіонів, пріоритетними мають бути дії, спрямовані на зміну основних констант економічного та соціального розвитку регіону.

Однією з умов дієвого економічного регулювання розвитку регіонів є узгодження цілей і пріоритетів розвитку. До сфер пріоритетного регулювання можуть бути віднесені, по-перше, забезпечення соціальної підтримки і безпеки населення регіонального соціуму, по-друге, сприяння розвитку підприємництва як основи життєдіяльності населення,

по-третє, підтримка спрямованості населення на зростання доходів та ін.

Дієве економічне регулювання регіонального розвитку стає можливим, коли використання кожного окремого інструменту (методу) супроводжується не лише формуванням, але й чітким дотриманням відповідних умов. Такі умови перетворюються на своєрідне внутрішнє середовище, в якому стратегії, прогнози, стратегічні плани, програми й оперативні плани виглядатимуть природним їх доповненням і не породжуватимуть виникнення можливих суперечностей між учасниками суспільних відносин.

Література: 1. Пчелинцев О. С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О. С. Пчелинцев, В. Я. Любовный, А. Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62–68. 2. Татаркин А. Местное самоуправление в системе стратегий социально-экономического развития регионов России / А. Татаркин, В. Бочко // Федерализм. – 2008. – № 4. – С. 69–84. 3. Груздев А. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки / А. Груздев // Общество и экономика. – 2008. – № 1. – С. 115–120. 4. Попович А. М. К вопросу формирования и реализации стратегии развития промышленности региона / А. М. Попович // Экономика и управление. – 2006. – № 2 (23). – С. 52–56. 5. Бабаев В. М. Региональный экономический розвиток в контексті проведення економічних реформ в Україні / В. М. Бабаев, Л. А. Биченко // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 20–22. 6. Гавкалова Н. Л. Економіка регіонів України: особливості розвитку [Електронний ресурс] / Н. Л. Гавкалова // Економіка розвитку. – 2013. – № 2 (66). – Режим доступу до журн.: http://www.ed.Ksue.edu.ua/ER/knt/eu132_66/e132gav.pdf. 7. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості: збірник матеріалів "круглого столу" [Електронний ресурс] / за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 88 с. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>. 8. Курочкина А. А. Стратегическое регулирование развития рекреационной зоны в регионе [Электронный ресурс] / А. А. Курочкина, О. А. Яброва // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1 (21). – Режим доступа к журн.: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1251>. 9. Жук В. А. Новые формы управления финансами в регионе / В. А. Жук, А. М. Ходачек // Инновации. – 2005. – № 7 (84). – С. 40–43.

References: 1. Pchelintsev O. S. Regulirovanie vosproizvodstvenogo potentsiala territorii kak osnova regionalnoy politiki / O. S. Pchelintsev, V. Ya. Lyubovnyy, A. B. Voyakina // Problemy prognozirovaniya. – 2000. – No. 5. – P. 62–68. 2. Tatarkin A. Mestnoe samoupravlenie v sisteme strategiy sotsialno-ekonomishkogo razvitiya regionov Rossii [Local Self-Government in the System of Strategies of Socio-Economic Development of Regions of Russia] / A. Tatarkin, V. Bochko // Federalizm. – 2008. – No. 4. – P. 69–84. 3. Gruzdev A. Strategiya razvitiya regiona: tseli, preimushchestva, tekhnologiya, razrabotki [Strategy of Development of a Region: Aims, Advantages, Technology of Development] / A. Gruzdev // Obshchestvo i ekonomika. – 2008. – No. 1. – P. 115–120. 4. Popovich A. M. K voprosu formirovaniya i realizatsii strategii razvitiya promyshlennosti regiona [To the Question of Formation and Realization of the Strategy of the Region's Industry Development] / A. M. Popovich // Ekonomika i upravlenie. – 2006. – No. 2 (23). – P. 52–56. 5. Babaev V. M. Regionalnyi ekonomichnyi rozvytok v konteksti provedeniya ekonomichnykh reform v Ukraini / V. M. Babaev, L. A. Bychenko // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2011. – No. 1–2. – P. 20–22. 6. Havkalova N. L. Ekonomika rehioniv Ukrainy: osoblyvosti rozvytku [Economy of Ukraine's

Regions: Development Peculiarities] [Electronic resource] / N. L. Havkalova // *Ekonomika rozvytku*. – 2013. – No. 2 (66). – Access mode to Journ. : http://www.ed.Ksue.edu.ua/ER/knt/eu132_66/e132gav.pdf. 7. *Strategii rozvytku rehioniv: shliakhy zabezpechennia diievosti. Zbirnyk materialiv "kruhloho stolu"* / za red. S. O. Biloi. – K. : NISD, 2011. – 88 p. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua>. 8. Kurochkina A. A. *Strategicheskoe regulirovanie razvitiya rekreatsionnoy zony v regione* [Strategic Regulation of a Region's Recreation Zone Development] [Electronic resource] / A. A. Kurochkina, O. A. Yabrova // *Problemy sovremennoy ekonomiki*. – 2007. – No. 1 (21). – Access mode to Journ. : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1251>. 9. Zhuk V. A. *Novye formy upravleniya finansami v regione* / V. A. Zhuk, A. M. Khodachek // *Innovatsii*. – 2005. – No. 7 (84). – P. 40–43.

Інформація про автора

Медвідь Вікторія Юрївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури (86123, Україна, Донецька обл., м. Макіївка, вул. Державіна, 2, e-mail: viktoryamedved@mail.ru).

Інформація об авторе

Медведь Виктория Юрьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (86123, Украина, Донецкая обл., г. Макеевка, ул. Державина, 2, e-mail: viktoryamedved@mail.ru).

Information about the author

V. Medvid' – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprises of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (2 Derzhavin St, 86123, Makiivka, Donetsk region, Ukraine, e-mail: viktoryamedved@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
03.03.2014 р.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

УДК 336.6

Ковальчук В. А.

Визначено інвестиційні проекти, яким надано статус "Регіональний проект", а також проекти, що забезпечать розвиток провідних кластерів регіону. Виявлено перспективи формування кластера для фінансового забезпечення регіонального інвестиційного проекту "Село майбутнього". Визначено потенційні підприємства-учасники кластера. Розроблено алгоритм прийняття суб'єктом господарювання рішення щодо участі в реалізації інвестиційного проекту. Виявлено потребу у фінансових ресурсах приватних інвесторів для реалізації проекту "Село майбутнього". Здійснено аналіз потенційних джерел власних фінансових ресурсів для забезпечення реалізації проекту "Село майбутнього". Запропоновано організаційно-правову форму реалізації проекту.

Ключові слова: фінансове забезпечення, регіональний інвестиційний проект, інвестиційні ресурси, кластерний механізм.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

УДК 336.6

Ковальчук В. А.

Определены инвестиционные проекты, которым присвоен статус "Региональный проект", а также проекты, которые обеспечат развитие ведущих кластеров региона. Выявлены перспективы формирования кластера для финансового обеспечения регионального инвестиционного проекта "Деревня будущего". Определе-

ны потенциальные предприятия-участники кластера. Разработан алгоритм принятия решения субъектом хозяйствования по поводу участия в реализации инвестиционного проекта. Выявлена потребность в финансовых ресурсах частных инвесторов для реализации проекта "Деревня будущего". Осуществлен анализ потенциальных источников собственных финансовых ресурсов для обеспечения реализации проекта "Деревня будущего". Предложена организационно-правовая форма реализации проекта.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, региональный инвестиционный проект, инвестиционные ресурсы, кластерный механизм.

SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT FOR REGIONAL INVESTMENT PROJECTS IMPLEMENTATION

UDC 336.6

V. Kovalchuk

Investment projects, which were assigned the status of a regional project as well as projects that will ensure the development of leading regional clusters were identified. Prospects for cluster formation for financial support of the regional investment project "Village of the Future" were identified. Potential participating enterprises of the cluster were identified. An algorithm for a business entity's decision regarding participation in the implementation of the investment project was developed. The need for financial resources of private investors for the project "Village of the Future" was revealed. Analysis of potential sources of the owner's financial resources to ensure the implementation of the project "Village of the Future" was made. An organizational and legal form of the project was proposed.

Keywords: financial support, a regional investment project, investment resources, the cluster mechanism.

Інвестиційна реформа в Україні передбачає реалізацію національних та регіональних проектів. Значущість національного проектування зростає у післякризовий період, коли об'єктивна потреба в цілеспрямованій концентрації ресурсів суспільства на ключових цілях стратегії розвитку спонукає до пошуку сучасних інструментів фінансування. Національні проекти спроможні задовольнити цю потребу. Національний проект – це інвестиційний проект, що поєднує зусилля держави, бізнесу й громадськості для реалізації пріоритетних цілей і завдань. Більшість національних проектів на сьогодні перебувають на початкових етапах реалізації, перші практичні кроки здійснено лише за проектами в соціальній сфері, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Тому виникає потреба у виявленні інших потенційних джерел фінансового забезпечення інвестиційних проектів.

Питанням фінансового забезпечення національних та регіональних проектів присвячені праці таких вчених, як: Жаліло Я. А., Слепян Е. В., Бандур С. І. та ін. [1 – 3]. Проте недостатньо уваги приділено питанням фінансування інвестиційних проектів із застосуванням кластерного механізму, а також виявлення потенційних джерел власних коштів підприємств, що можуть бути зацікавленими в реалізації інвестиційного проекту.

Мета статті – виявити потенційних інвесторів, що можуть брати участь у реалізації інвестиційного проекту, а також визначити обсяг їхніх власних інвестиційних ресурсів.

Одним із пріоритетних напрямів інвестиційної реформи в Україні є реалізація національних та регіональних проектів, затверджених Постановою КМУ [4]. До інвестиційних проектів, яким надано статус "Регіональний проект" та "Пріоритетні проекти розвитку, які реалізуються під патронатом голови Харківської обласної державної адміністрації, голови Харківської обласної ради та Харківського міського голови", належать [5]:

кластер "Виробництво і переробка сільськогосподарської продукції і виробництво продуктів харчування";
кластер "Видобуток нафти і газу та їх переробка";
кластер "Житлово-комунальне господарство";
кластер "Високотехнологічне виробництво, освіта, наука".

Кластерний підхід до формування економіки регіону є одним із найбільш ефективних для підвищення його конкурентоспроможності.

Розробка та реалізація відповідних проектів різного масштабу може забезпечити розвиток регіону через формування провідних кластерів. Перелік національних та регіональних проектів, що забезпечуватимуть розвиток Харківського регіону і сприятимуть утворенню провідних кластерів, наведено в табл. 1 [5].

Проекти, спрямовані на розвиток провідних кластерів Харківської області, за своєю масштабністю повинні відповідати чи перевищувати масштабність самих кластерів.

Таблиця 1

Національні та регіональні проекти, що сприятимуть утворенню провідних кластерів Харківського регіону

Кластер	Проект	Масштабність
Видобуток нафти і газу та їх переробка	Альтернативне паливо	Національний
Виробництво і переробка сільськогосподарської продукції та виробництво продуктів харчування	Село майбутнього	Національний
	Депресивні території	Регіональний
Легка промисловість	Місто моди	Регіональний
Будівництво та виробництво будівельних матеріалів	Доступне житло	Національний
Високотехнологічні виробництва	Українсько-російський технопарк	Національний
Науково-освітній	Технополіс в м. Харкові	Регіональний
Охорона здоров'я	Здоров'я регіону	Регіональний
Житлово-комунального господарства	Комфортне і енергозберігаюче житло	Регіональний
Транспортно-торгово-логістичний	"Ворота Україна – Росія"	Національний

Формування кластера є складним процесом, тривалість та інші особливості якого визначаються конкретною сферою економічної діяльності, складом майбутніх учасників кластера, рівнем їх активності з налагодження співпраці тощо. Необхідною передумовою цього процесу є наявність кластерних ініціатив з боку членів майбутнього кластера, з боку держави або певних сторонніх організацій [6].

Не менш важливою передумовою створення кластера є високий рівень концентрації в регіоні підприємств певної галузі. Ключові учасники кластерів знаходяться в географічній близькості один до одного і мають можливість для активної взаємодії. Географічний масштаб може варіюватися залежно від типу та особливостей кластера й охоплювати один або декілька регіонів держави. До найбільш сконцентрованих галузей Північно-Східного економічного регіону належать машинобудування, харчова, легка та добувна промисловості [7].

Концентрація харчової галузі та пріоритетність розвитку сільського господарства формує передумови для створення кластера підприємств, що здійснюють переробку м'яса та молока, з метою фінансового забезпечення інвестиційного проекту "Село майбутнього".

На основі аналізу наявних підходів до прийняття інвестиційних рішень [8 – 11] автором розроблено алгоритм прийняття рішення щодо участі суб'єкта господарювання, який має намір вступити до складу кластера, в реалізації інвестиційного проекту (рисунком).

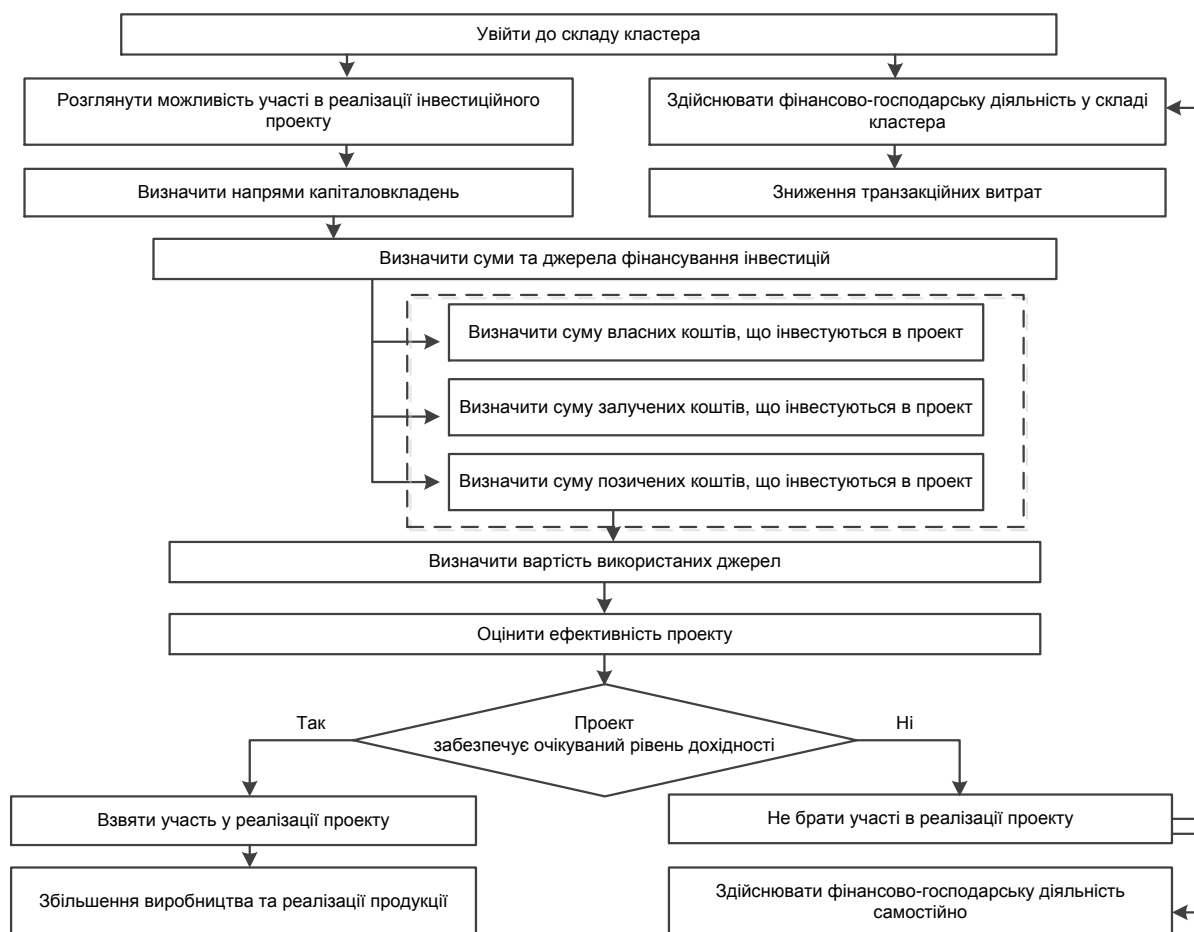


Рис. Алгоритм прийняття рішення щодо участі в реалізації інвестиційного проекту

Як видно з рис. 1, суб'єкт господарювання має можливість взяти участь у реалізації інвестиційного проекту, що стане для нього джерелом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, а разом з тим і збільшення прибутку. У разі якщо суб'єкта господарювання не задовольнить рівень дохідності, що забезпечить інвестиційний проект, він може прийняти рішення не брати участі в його реалізації, а здійснювати фінансово-господарську діяльність у складі кластера чи самостійно.

Коли рішення про участь у реалізації проекту підприємством-учасником кластера прийнято, то розпочинається процес акумуляції ресурсів для його фінансового забезпечення.

Постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 року № 953 [12] було затверджено техніко-економічне обґрунтування проекту "Село майбутнього" як складової національного проекту "Відроджене скотарство" та обсяги інвестицій і форми участі держави в зазначеному проекті.

Фінансування проекту "Село майбутнього" здійснюється за рахунок коштів приватних інвесторів та державної підтримки. Обсяг інвестицій, що залучаються для реалізації проекту "Село майбутнього", складає 1 146,8 млн грн, з них державна підтримка складає 780,3 млн грн. Таким чином, кошти приватних інвесторів становитимуть 366,5 млн грн. Інвестиційні ресурси для реалізації проекту залучатимуться протягом чотирьох років.

Більшу частину фінансових ресурсів, а саме 66,18 % [12] необхідно залучити в перший рік інвестування.

Серед суб'єктів господарювання Північно-Східного економічного регіону найбільш зацікавленими в реалізації проекту "Село майбутнього" можуть стати підприємства, що здійснюють переробку м'яса та молока. Реалізація проекту дозволить мати надійного постачальника високоякісної сировини, що для підприємств харчової промисловості є вкрай необхідним.

До основних потенційних джерел власних інвестиційних ресурсів підприємств, що потенційно будуть використані для реалізації інвестиційного проекту, можна віднести приріст статутного капіталу та нерозподілений прибуток. Автором проведено аналіз показників діяльності підприємств, що здійснюють переробку м'яса та молока у Північно-Східному економічному регіоні, на основі даних публічної фінансової звітності за 2012 рік [13]. Вибірку становили підприємства, що мали позитивний фінансовий результат і нерозподілений прибуток. Збиткові підприємства не розглядалися. За 2012 рік приросту статутного капіталу серед підприємств, що аналізуються, не відбувалось. Аналіз виявив значний інвестиційний потенціал цих суб'єктів господарювання за рахунок обсягів нерозподіленого прибутку (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяги нерозподіленого прибутку підприємств
Північно-Східного економічного регіону**

Область	Підприємство	Розмір нерозподіленого прибутку на кінець 2012 року, тис. грн
1	2	3
Харківська обл.	ПАТ "Богодухівський м'ясокомбінат"	2 064
Полтавська обл.	ТОВ "Глобинський м'ясокомбінат"	115 029

Закінчення табл. 2

1	2	3
Полтавська обл.	ПАТ "Пирятинський м'ясокомбінат"	8 765
Сумська обл.	ПАТ "Конотопм'ясо"	31 021
Сумська обл.	ПАТ "Охтирський м'ясокомбінат"	6 547
Харківська обл.	ПАТ "Куп'янський молочноконсервний комбінат"	28 940
Харківська обл.	ПрАТ "Чугувський молочний завод"	403
Полтавська обл.	ПАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"	105 355
Полтавська обл.	ПАТ "Пирятинський сирзавод"	116 504
Разом		414 628

Як видно з табл. 2, зазначені підприємства мають більш ніж 414 млн грн нерозподіленого прибутку, що може стати джерелом фінансового забезпечення реалізації проекту "Село майбутнього". Найбільший інвестиційний потенціал мають підприємства Полтавської області: ТОВ "Глобинський м'ясокомбінат", ПАТ "Кременчуцький міськмолкозавод", ПАТ "Пирятинський сирзавод". Разом вони мають 336,9 млн грн нерозподіленого прибутку, що повною мірою може задовольнити чотирирічний обсяг приватної частини інвестиційних потреб проекту "Село майбутнього".

На думку автора, цей інвестиційний проект доцільно реалізувати із застосуванням кластерного механізму. Таким чином, об'єднання інвесторів у кластер дозволить знизити транзакційні витрати та досягти синергетичного ефекту.

Реалізація інвестиційного проекту за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання є ефективним способом його фінансового забезпечення, оскільки головним джерелом фінансування інвестицій у Північно-Східному регіоні є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснюються більш ніж 60 % капіталовкладень [14].

Здійснення інвестицій за рахунок власного капіталу суб'єктів господарювання є одним з ефективних інструментів фінансового забезпечення, оскільки не потребує високої плати за користування (на відміну від залучених та позичених) і додаткових державних гарантій з боку держави (на відміну від залучення іноземних інвестицій).

Для здійснення масштабних інвестицій недостатньо власних ресурсів одного суб'єкта господарювання. Тому застосування кластерного механізму в забезпеченні інвестиційної діяльності для підприємства на мікрорівні дає можливість знайти нових бізнес-партнерів, підвищити свою конкурентоспроможність чи знизити транзакційні витрати, а на макрорівні – підвищити конкурентоспроможність регіону та досягти синергетичного ефекту.

На думку автора, запропонований підхід до виявлення та оцінювання потенційних інвестиційних ресурсів для фінансового забезпечення інвестиційного проекту є ефективним методом його реалізації, оскільки поглиблюються господарські зв'язки між інвесторами, знижуються витрати за користування фінансовими ресурсами та їх залучення, забезпечується високий рівень ефективності

інвестиційної діяльності та зберігається високий рівень конкуренції в межах інвестиційного кластера.

Література: 1. Жаліло Я. А. Національні проекти в стратегії економічної модернізації України / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2013. – 57 с. 2. Слеп'ян Е. В. Регіональні інвестиційні проекти: класифікація та джерела фінансування / Е. В. Слеп'ян // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (4). – С. 202–206. 3. Бандур С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, І. В. Терон; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К. : ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС", 2002. – 249 с. 4. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти): Постанова Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 року № 1256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-%D0%BF>. 5. Харьковський регіональний центр інвестицій і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest.kharkov.ua/index.htm>. 6. Організація забезпечення створення фінансових кластерів транскордонного співробітництва: монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук, проф. Внукова Н. М. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 104 с. 7. Ковальчук В. А. Пріоритети кластерного розвитку на регіональному рівні / В. А. Ковальчук // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 5. – С. 151–153. 8. Русецкий А. А. Факторний аналіз економічної ефективності інвестиційного проекту в умовах неопределенності / А. А. Русецкий // Економіка розвитку. – 2004. – № 4. – С. 105–108. 9. Орлов П. А. Удосконалення методичного забезпечення оцінки інвестиційних проектів освоєння випуску нових машин та обладнання / П. А. Орлов, В. В. Рубан // Економіка розвитку. – 2007. – № 3 (43). – С. 8–9. 10. Єфімова Л. Мінімізація витрат при реалізації інвестиційних проектів / Л. Єфімова // Економіка розвитку. – 2008. – № 4. – С. 15–17. 11. Мілов О. В. Мультимоделне представлення інвестиційного проекту у просторі станів / О. В. Мілов, А. Б. Баканьова // Економіка розвитку. – 2011. – № 2. – С. 14–18. 12. Деякі питання підготовки до реалізації проекту "Село майбутнього" як складової національного проекту "Відроджене скотарство" – розроблення та реалізація програми розвитку скотарства: Постанова Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 року № 953 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/953-2012-%D0%BF>. 13. Інформаційна база даних емітентів "smida" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>. 14. Ковальчук В. А. Перспективи застосування механізму державно-приватного партнерства в процесі реалізації інвестиційних проектів / В. А. Ковальчук // Розвиток ринків фінансових послуг в умовах глобалізації: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, 29 листопада 2012 р. – Х.: ХНЕУ, ТО Ексклюзив, 2012. – С. 64–67.

References: 1. Zhalilo Ya. A. Natsionalni proekty v stratehii ekonomichnoi modernizatsii Ukrainy [National Projects in the Strategy of Economic Modernization of Ukraine] / Ya. A. Zhalilo. – K. : NISD, 2013. – 57 p. 2. Slepian E. V. Rehionalni investytsiini proekty: klasyfikatsiia ta dzherela finansuvannia [Regional Investment Projects: Classification and Funding] / E. V. Slepian // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2009. – No. 1 (4). – P. 202–206. 3. Bandur S. I. Suchasna rehionalna sotsialno-ekonomichna polityka derzhavy: teoriia, metodolohiia, praktyka [The Current Regional Socio-Economic Policy: Theory, Methodology, Practice] / S. I. Bandur, T. A. Zaiats, I. V. Teron; NAN Ukrainy. Rada po vyvch. produkt. syl Ukrainy. – K. : TOV "PRYNT EKSPRES", 2002. – 249 p. 4. Pro zatverdzhennia

pereliku proektiv iz priorytetnykh napriamiv sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku (natsionalni proekty) : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 hrudnia 2010 roku No. 1256 [On Approval of the List of Projects in Priority Areas of Socio-Economic and Cultural Development (national projects) : Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1256 of December 8, 2010] [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-%D0%BF>. 5. Kharkovskiy regionalnyy tsentr investitsiy i razvitiya [Kharkiv Regional Center for Investment and Development] [Electronic resource]. – Access mode : <http://invest.kharkov.ua/index.htm>. 6. Orhanizatsiia zabezpechennia stvorennia finansovykh klasteriv transkordonnoho spivrobitnytstva : monohrafiia: monograph [Organization of the Creation of Cross-border Cooperation Financial Clusters] / nauk. red. ta ker. kol. avt. dokt. ekon. nauk, prof. Vnukova N. M. – Lviv : Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2011. – 104 p. 7. Kovalchuk V. A. Priorytety klasternoho rozvytku na rehionalnomu rivni [Priorities for Cluster Development at the Regional Level] / V. A. Kovalchuk // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2012. – No. 5. – P. 151–153. 8. Rusetskiy A. A. Faktorny analiz ekonomicheskoy effektivnosti investitsionogo proekta v usloviyakh neopredelennosti [Factor Analysis of the Investment Project Economic Efficiency Under Conditions of Uncertainty] / A. A. Rusetskiy // Ekonomika rozvytku. – 2004. – No. 4. – P. 105–108. 9. Orlov P. A. Udoskonallennia metodychnoho zabezpechennia otsinky investytsiinykh proektiv osvoinnna vypusku novykh mashyn ta obladnannia [Improving Methodological Evaluation of Investment Projects to Ensure Development of New Machinery and Equipment] / P. A. Orlov, V. V. Ruban // Ekonomika rozvytku. – 2007. – No. 3 (43). – P. 8–9. 10. Yefimova L. Minimizatsiia vytrat pry realizatsii investytsiinykh proektiv [Minimizing Costs in the Implementation of Investment Projects] / L. Yefimova // Ekonomika rozvytku. – 2008. – No. 4. – P. 15–17. 11. Milov O. V. Multymodelne predstavleniia investytsiinoho proektu u prostori staniv [Multimodel Representation of the Investment Project in the Condition Space] / O. V. Milov, A. B. Bakanova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 2. – P. 14–18. 12. Deiaiki pytannia pidhotovky do realizatsii proektu "Selo maibutnoho" yak skladovoi natsionalnoho proektu "Vidrodzhene skotarstvo" – rozroblennia ta realizatsiia prohramy rozvytku skotarstva : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15 zhovtnia 2012 roku No. 953 [Some preparation for the project "Village of Future" as component of the national project "Restored Cattlebreeding" – developing and implementing a program of livestock development" : Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of October 15, 2012 No. 953] [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/953-2012-%D0%BF>. 13. Informatsiina baza danykh emitentiv "Smida" [Information database of "Smida" issuers] [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.smida.gov.ua/>. 14. Kovalchuk V. A. Perspektyvy zasto-suvannia mekhanizmu derzhavno-pryvathnoho partnerstva v protsesi realizatsii investytsiinykh proektiv [Prospects for the Use of Public-Private Partnership in the Implementation of Investment Projects] / V. A. Kovalchuk // Rozvytok rynkiv finansovykh posluh v umovakh hlobalizatsii : zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii 29 lystopada 2012 r. – Kh. : KhNEU, TO Eksklyuzyv, 2012. – P. 64–67.

Інформація про автора

Ковальчук Вікторія Анатоліївна – аспірант кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: viktoria1mail@ukr.net).

Інформація об авторе

Ковальчук Вікторія Анатоліївна – аспірант кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного

ного экономического университета имени Семена Кузнеца (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: viktoria1mail@ukr.net).

University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: viktoria1mail@ukr.net).

Information about the author

V. Kovalchuk – postgraduate student of the Department of Financial Services Management of Simon Kuznets Kharkiv National

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
17.04.2014 р.

АУТСОРСИНГ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ: СУЧАСНИЙ СТАН

УДК 658.310.82

Бойченко В. С.

Розглянуто види аутсорсингу, які існують у сучасній практиці діяльності підприємств. Подано форми здійснення аутсорсингових операцій залежно від того, якою мірою аутсорсингова компанія бере участь у господарській діяльності підприємства-замовника. Проведено кількісний та якісний аналіз діяльності українських аутсорсингових компаній. Досліджено, які бізнес-процеси передають компанії-замовники аутсорсерам; протягом якого терміну який замовники користуються послугами залученого персоналу, яких ефектів вони при цьому досягають. Вивчено основні переваги та недоліки використання аутсорсингу в управлінні персоналом. З'ясовано, що, використовуючи послуги аутсорсингових компаній, підприємство-замовник у результаті підвищує свою конкурентоспроможність на ринку.

Ключові слова: аутсорсинг, управління, персонал, бізнес-процес, підприємство, послуга.

АУТСОРСИНГ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

УДК 658.310.82

Бойченко В. С.

Рассмотрены виды аутсорсинга, которые существуют в современной практике деятельности предприятий. Представлены формы осуществления аутсорсинговых операций в зависимости от того, в какой степени аутсорсинговая компания принимает участие в хозяйственной деятельности предприятия-заказчика. Проведен количественный и качественный анализ деятельности украинских аутсорсинговых компаний. Исследовано, какие бизнес-процессы передают компании-заказчики аутсорсерам, на протяжении какого срока заказчики пользуются услугами привлеченного персонала, каких эффектов они при этом достигают. Изучены основные преимущества и недостатки использования аутсорсинга в управле-

нии персоналом. Определено, что, используя услуги аутсорсинговых компаний, предприятие-заказчик в результате повышает свою конкурентоспособность на рынке.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление, персонал, бизнес-процесс, предприятие, услуга.

OUTSOURCING IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: CURRENT STATE

UDC 658.310.82

V. Boichenko

Types of outsourcing available in the modern practice of enterprises are considered. Forms of outsourcing operations are described, depending on the outsourcing company's participation in the economic activity of the customer enterprise. A quantitative and qualitative analysis of the Ukrainian outsourcing companies was conducted. A study was done of what business processes are transmitted by client companies to outsourcers, how long customers use the services of the staff involved, what effects they reach. The main advantages and disadvantages of outsourcing in human resource management were examined. An increased competitiveness of a customer in the market was proved to result from using the services of outsourcing companies.

Keywords: outsourcing, management, staff, business process, enterprise, service.

Процеси глобалізації та посилення конкуренції потребують від підприємств усіх форм власності підвищення рівня ефективності виробництва. Так, для підвищення ефективності діяльності підприємства, оптимізації витрат на персонал та вирішення проблем, пов'язаних з утриманням персоналу, необхідно застосовувати прогресивні методи управління персоналом. Такі ж думки дотримуються й автори робіт [1, с. 115; 2, с. 360]. На сьогодні на ринку європейських країн, в тому числі й України, значного поширення набуває аутсорсинг.

Теоретичні аспекти та особливості впровадження аутсорсингу в окремих бізнес-процесах висвітлювалися в роботах таких авторів, як Анікіна Б. А., Загородній А. Г., Микало О. І., Несторова О. О., Савинов Ю. О., Шкода Т. Н., та інших вчених. Проте більшість робіт мають інформаційний характер та недостатньо висвітлюють питання сучасного стану аутсорсингу як важливого інструменту вдосконалення управління персоналом.

Метою дослідження є визначення особливостей застосування аутсорсингу в управлінні персоналом на сучасному етапі розвитку країни.

Термін "аутсорсинг" у перекладі з англійської мови *outsourcing* означає "залучення зовнішніх ресурсів".

До основних видів аутсорсингу можна віднести:

ІТ-аутсорсинг, що охоплює розробку та тестування програмних продуктів, сервісне обслуговування, локалізацію програмного забезпечення, мережеві послуги, ІТ-консалтинг;

виробничий аутсорсинг, у складі якого виділяють основний та допоміжний аутсорсинг;

аутсорсинг бізнес-процесів, таких, як: управління інтелектуальними ресурсами; надання гарантійних, фі-

нансових і бухгалтерських послуг; створення call-центрів або центрів приймання та обслуговування дзвінків; управління персоналом; здійснення лізингових і логістичних операцій; проведення рекламних заходів тощо [3, с. 89].

До основних форм здійснення аутсорсингових операцій віднесено:

повний (компанія-замовник запрошує виконавця, який повністю виконує роботу, розробляючи і створюючи новий кінцевий продукт і передаючи його клієнтові) і частковий (передача виконавцю лише певних функцій) аутсорсинг;

спільний аутсорсинг (обидві сторони виступають партнерами у комерційній діяльності);

проміжний аутсорсинг (компанія-замовник, яка має своїх фахівців з високим рівнем кваліфікації, передає управління ними третій стороні);

трансформаційний аутсорсинг (відрізняється від повного лише тим, що перехід співробітників і активів не є остаточним: після завершення проекту клієнт знову отримує повний контроль над ними) [4, с. 217–218].

На сьогодні в Україні існує понад 900 компаній, які надають аутсорсингові послуги підприємствам у різних галузях будь-яких форм власності з різноманітних питань [5].

Так, ефективність роботи двох українських аутсорсингових компаній була відзначена індійським видавництвом CyberMedia (на сьогодні саме Індії належить лідерство у сфері аутсорсингу). Зокрема ці підприємства були включені ним до світового рейтингу аутсорсингових компаній Global Services 100. 34 позиції в рейтингу зайняли компанії зі США, 33 – з Індії, 7 – з Китаю, 3 – з Бразилії, 5 – з Росії [6]. Список був складений у період з квітня до травня 2010 року на основі опитування, проведеного серед компа-

ній, що погодилися надати дані про себе. При цьому враховувались чотири основні пункти: ефективність роботи, клієнтська база, географічна присутність і портфель рішень.

Перша з українських компаній, що увійшла до списку – Сіклум з офісом у Києві, яка заснована у 2002 році та займається підбором ІТ-персоналу для розробки програмного забезпечення [7].

Друга – SoftServe зі штаб-квартирою у Львові, яка заснована у 1993 році та займається розробкою додатків, розширенням прав та можливостей бізнесу від концепції продукту до його завершення [8].

Також в Україні було проведено спеціалізоване дослідження, яке показало, що 36 % опитуваних передають на аутсорсинг різноманітні виробничі процеси, у тому числі: ІТ-послуги – 40,5 %; логістику – 35,1 %; ресурсне забезпечення власних виробничих процесів – 27 %; маркетингові бізнес-послуги – 21,6 %; рекрутмент – 18,9 %; бухгалтерський облік – 13,5 %; розрахунок заробітних плат – 13,0 %; обробку та систематизацію інформації – 8,1 %; аутсорсинг медичних представників – 8,1 %; кадрове діловодство та облік кадрів – 5,4 %; різні адміністративні функції – 2,7 %.

Окрім цього, 31 % опитуваних засвідчили, що користуються послугами залученого персоналу, у тому числі 48,4 % – на короткотривалі проекти, 35,5 % – на довготривалі проекти; 29 % – з оформленням персоналу до штату провайдера.

Згідно з опитуванням 41,2 % респондентів у разі залучення аутсорсингових послуг економлять власні ресурси; 37,6 % досягли оптимізації та прискорення бізнес-процесів; 32,9 % – підвищення ефективності; 14,1 % – поліпшення якості та контролю за робочими процесами; 14,3 % – відчували можливість використовувати рішення, які засновані на новітніх досягненнях галузі.

Також був оцінений рівень задоволеності послугами аутсорсингу в Україні. Перше місце в рейтингу було відведено аутсорсингу функцій обробки та систематизації інформації (5 балів з можливих 5); друге місце – аутсорсингу послуг з розрахунку заробітних плат та ведення бухгалтерського обліку (по 4,8 бала); третє – послугам обліку кадрів та кадрового діловодства, ІТ-аутсорсингу, аутсорсингу адміністративних функцій (по 4,4 бала) [9].

Зазначено, що в сучасних умовах використання такого виду аутсорсингу, як аутсорсинг у сфері управління персоналом, є надзвичайно важливим для підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства.

HR-аутсорсинг – це форма господарських взаємовідносин між замовником та виконавцем, за яких замовник концентрується на основних видах діяльності, а функцію у сфері управління персоналом і відповідальність за її ефективність передає професійному виконавцю (аутсорсеру), який спеціалізується в галузі управління персоналом і має відповідний досвід, знання, технічні засоби, на довгостроковій контрактній основі, з метою підвищення якості, зниження витрат, зменшення часу виконання HR-процесів і отримання конкурентних переваг [10, с. 49].

На сьогодні в Україні налічується 11 підприємств, які надають послуги аутсорсингу у сфері управління персоналом. До них належать: ФОП Язиков С. В. (м. Дніпропетровськ), ПП Мальченко А. І. (м. Сімферополь), Юридична компанія "Право24" (м. Вінниця), Асоціація інтерактивного менеджменту (м. Київ), ТОВ "Квелл" (м. Київ), НОІЛ ГРУП (м. Київ), ТОВ "Консалтинговий центр "Еф. Еф. Пі" (м. Київ), Бухгалтерська служба "Анна" (м. Донецьк), ВАТ "ТЛС ГРУП" (м. Київ), ТОВ "АВКонсалт" (м. Ялта), Нова персона (м. Кривий Ріг) [11].

При цьому зазначено, що аутсорсинг у управлінні персоналом за межами компанії набагато продуктивніший та економічно ефективніший, ніж усередині компанії.

Окрім того, він має ряд переваг для підприємства, до яких можна віднести:

зосередження власних ресурсів на основних цілях бізнесу, тобто перерозподіл внутрішніх ресурсів компанії на її цілі та фокусування на задоволенні потреб клієнтів і розвитку технологій;

доступ до новітніх технологій;
можливість компанії гнучко реагувати на зміни на ринку і всередині компанії (реорганізацію, реструктуризацію, злиття, поглинання);

відсутність простоїв чи збоїв у роботі (через відпустки, лікарняні, декрети, прогули);

оптимізацію кількості штатного персоналу (можливість регулювати чисельність персоналу, зберігаючи при цьому штатну чисельність персоналу компанії на одному рівні);

зняття юридичної відповідальності та ризиків, пов'язаних із персоналом;

відсутність трудових зобов'язань перед персоналом; економію витрат на відділ управління персоналом,

а саме відсутність наступних витрат: на наймання й адаптацію, навчання та розвиток, управління, заміну чи вивільнення персоналу компанії; на створення, утримання та обслуговування робочих місць; на бюджет відділу персоналу; на фонд оплати праці, виплату та компенсації відділу управління персоналом тощо;

оптимізацію податкового навантаження в компанії [12, с. 107; 13, с. 31; 14, с. 143].

Однак існують і недоліки використання аутсорсингу в управлінні персоналом, які пов'язані з певними ризиками, а саме:

можливістю отримати продукти чи послуги неналежної якості або відсутністю очікуваного економічного ефекту;

загрозою порушення конфіденційності;
ймовірністю часткової або повної втрати контролю над певними бізнес-процесами [15, с. 23; 16, с. 127].

Окрім того, до причин, які збільшують кількість ризиків та проблем у процесі використання аутсорсингу, можна віднести й законодавчу базу, яка існує на сьогодні в Україні та врегульовує взаємовідносини між підприємствами-замовниками та аутсорсинговими компаніями. Так, з 4 липня 2013 року набрав чинності новий Закон України "Про зайнятість населення" № 5067-VI від 05.07.2012 року, який встановив нові вимоги та обмеження в процесі надання аутсорсингових послуг:

1. Відповідно до п. 3. ч. 5 ст. 50 Закону роботодавцям забороняється залучати до роботи працівників, що наймаються суб'єктами господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, для подальшого виконання ними роботи, коли в такого роботодавця:

протягом року здійснено скорочення чисельності (штату) працівників;

не дотримано нормативної чисельності працівників основних професій, задіяних у технологічних процесах основного виробництва;

передбачається виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці, а також робіт за основними професіями технологічного процесу основного виробництва.

2. Відповідно до ч. 1 ст. 39 Закону аутсорсингові компанії здійснюють діяльність на підставі дозволу, який видаватиметься Державною службою зайнятості України. Згідно з ч. 2 ст. 39 діяльність аутсорсингових компаній без такого дозволу забороняється. Однак порядок видачі такого дозволу нічим не врегульований.

3. Відповідно до ч. 3 ст. 53 Закону за здійснення діяльності без дозволу до аутсорсингової компанії може бути застосований штраф у 20-кратному розмірі від мінімальної

заробітної плати, встановленої на момент виявлення порушення [17].

Таким чином, виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що, зважаючи на перелічені переваги та недоліки, автор вважає за доцільне використання HR-аутсорсингу на підприємствах, оскільки він дозволяє перетворити постійні витрати на змінні та спрямувати інвестиційні потоки на важливу для підприємств діяльність, а це, у свою чергу, може підвищити ефективність їх роботи та посилити їх конкурентоспроможність на ринку.

Однак, зважаючи на певну кількість ризиків, які можуть виникати в процесі його використання, подальшої розробки потребують питання їх подолання. Зокрема, перш за все, мова йде про вдосконалення законодавчої бази, оскільки саме її недосконалість створює найбільші перешкоди для ефективного використання аутсорсингу в управлінні персоналом та в інших бізнес-процесах, які відбуваються на підприємствах.

Література: 1. Дериховська В. І. Модель оцінки рівня розвитку персоналу підприємства / В. І. Дериховська // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 114–117. 2. Марчук Л. П. Механізм управління творчою активністю персоналу підприємства як засіб інноваційної трансформації виробництва / Л. П. Марчук // Актуальні проблеми розвитку. – 2014. – № 1 (151). – С. 359–367. 3. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9 (166). – С. 87–97. 4. Микало О. І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу / О. І. Микало // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 216–222. 5. Компанії, надають послуги аутсорсингу в Україні [Електронний ресурс] // Prom.ua – всеукраїнський торговий центр. – Режим доступу : <http://prom.ua/cc280555-Autsorsing.html>. 6. Рейтинг аутсорсингових компаній Global Services 100 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії Global Services. – Режим доступу : <http://www.globalservicesmedia.com/GS100/2010-GS100-List/The-2010-GS100-List-100-Companies-That-Define-Global-Outsourcing/26/57/9917/GS100806828646>. 7. Про компанію Ciklum [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії Ciklum. – Режим доступу : <http://www.ciklum.com/about-ciklum>. 8. Про SoftServe, Inc. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії SoftServe. – Режим доступу : <http://softserve.ua/companu>. 9. Аутсорсинг в Україні досяг мільярдних доларових оборотів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Холдинга Cartli Group. – Режим доступу : <http://cartli.com.ua/articles/523-atsorsing-v-ukraine-dostig-milliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>. 10. Шкода Т. Н. Сутність аутсорсингу в області управління персоналом / Т. Н. Шкода // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 38. – С. 48–54. 11. Компанії, надають послуги аутсорсингу в сфері управління в Україні [Електронний ресурс] // Prom.ua – всеукраїнський торговий центр. – Режим доступу : <http://prom.ua/cc280559-Autsorsing-v-sfere-upravleniya.html>. 12. Савинов Ю. А. Новые направления в развитии аутсорсинга американскими компаниями / Ю. А. Савинов, М. Р. Минасян // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – № 5. – С. 105–119. 13. Голуб В. Аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала: юридические аспекты / В. Голуб // Управление персоналом. – 2011. – № 7 (214). – С. 30–33. 14. Шкода Т. Н. Тенденції розвитку аутсорсингу в управлінні персоналом підприємств / Т. Н. Шкода // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2011. – № 32. – С. 140–146. 15. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24. 16. Нестерова О. О. Світові тенденції та

особливості сучасного розвитку аутсорсингу кадрових процесів / О. О. Нестерова // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – № 2. – С. 125–129. 17. Про зайнятість населення : Закон України № 5067-VI від 05.07.2012 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

References: 1. Derykhovska V. I. Model otsinky ravnnya rozvytku personalu pidpriemstva [Model of Assessing the Level of Development of a Company Personnel] / V. I. Derykhovska // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1. – P. 114–117. 2. Marchuk L. P. Mekhanizm upravlinnia tvorchoiu aktyvnistiu personalu pidpriemstva yak zasib innovatsiinoi transformatsii vyrobnytstva [Control Mechanism of a Company Personnel Creative Activity as a Means of Innovative Transformation of Production] / L. P. Marchuk // Aktualni problemy rozvytku. – 2014. – No. 1 (151). – P. 359–367. 3. Zahorodnii A. H. Autsorsinh ta yoho vplyv na vytraty pidpriemstva [Outsourcing and Its Impact on the Company's Costs] / A. H. Zahorodnii, H. O. Partyn // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 9 (166). – P. 87–97. 4. Mykalo O. I. Analiz ta klasyfikatsiia form autsorsynhu [Analysis and Classification of the Forms of Outsourcing] / O. I. Mykalo // Ekonomichniy prostir. – 2010. – No. 37. – P. 216–222. 5. Kompanii, predstavlyayushchie uslugy autsorsinga v Ukraine [Companies Providing Outsourcing Services in Ukraine] [Electronic resource] // Prom.ua – vseukrainskiy torgovyy tsentr. – Access mode : <http://prom.ua/cc280555-Autsorsing.html>. 6. Reitynh autsorsynhovyykh kompanii Global Services 100 [Electronic resource] / Ofitsiyniy sait kompanii Global Services. – Access mode : <http://www.globalservicesmedia.com/GS100/2010-GS100-List/The-2010-GS100-List-100-Companies-That-Define-Global-Outsourcing/26/57/9917/GS100806828646>. 7. Pro kompaniiu Ciklum [Electronic resource] // Ofitsiyniy sait kompanii Ciklum. – Access mode : <http://www.ciklum.com/about-ciklum>. 8. Pro SoftServe, Inc. // Ofitsiyniy sait kompanii SoftServe. – Access mode : <http://softserve.ua/companu>. 9. Autsorsing v Ukraine dostig milliardnykh dollarovykh oborotov // Ofitsialnyy sayt Kholdinga Cartli Group. – Access mode : <http://cartli.com.ua/articles/523-atsorsing-v-ukraine-dostig-milliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>. 10. Shkoda T. N. Sutnist autsorsynhu v oblasti upravlinnia personalom [The Essence of Outsourcing in Human Resource Management] / T. N. Shkoda. – Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi : zb. nauk. prats. – 2011. – Issue 38. – P. 48–54. 11. Kompanii, predstavlyayushchie uslugy autsorsinga v sfere upravleniya v Ukraine [Companies Providing Outsourcing Services in the Field of Governance in Ukraine] / Prom.ua – vseukrainskiy torgovyy tsentr. – Access mode : <http://prom.ua/cc280559-Autsorsing-v-sfere-upravleniya.html>. 12. Savinov Yu. A. Novye napravleniya v razvitii autsorsinga amerikanskimi kompaniyami [New Directions in the Development of Outsourcing by U.S. Companies] / Yu. A. Savinov, M. R. Minasyan // SShA – Kanada: ekonomika, politika, kultura. – 2007. – No. 5. – P. 105–119. 13. Golub V. Autsorsing, autstaffing, lizing personala: yuridicheskie aspekty [Outsourcing, Outstaffing, Staff Leasing: Legal Aspects] / V. Golub // Upravlenie personalom. – 2011. – No. 7 (214). – P. 30–33. 14. Shkoda T. N. Tendentsii rozvytku autsorsynhu v upravlinni personalom pidpriemstv [Development Trends in a Company Human Resource Management Outsourcing] / T. N. Shkoda // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury (ekonomichni nauky). – 2011. – No. 32. – P. 140–146. 15. Zozulov O. Autsorsinh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii [Outsourcing as a Tool to Improve the Competitiveness of Domestic Enterprises in the Context of Globalization] / O. Zozulov // Ekonomika Ukrainy. – 2009. – No. 8. – P. 16–24. 16. Nesterova O. O. Svitovi tendentsii ta osoblyvosti suchasnoho rozvytku autsorsynhu kadrovyykh protsesiv [Global Trends and Features of the Modern Development of Outsourcing HR Processes] / O. O. Nesterova // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – No. 2. – P. 125–129. 17. Pro zainiatist naseleennia : Zakon Ukrainy

No. 5067-VI vid 05.07.2012 r. [On Employment : Law of Ukraine No. 5067-VI of 05.07.2012] [Electronic resource] // Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Access mode : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

рожского национального технического университета (69063, Украина, г. Запорожье, ул. Жуковского, 64, e-mail: valeria.boichenko@gmail.com).

Інформація про автора

Бойченко Валерія Сергіївна – канд. екон. наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Запорізького національного технічного університету (69063, Україна, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64, e-mail: valeria.boichenko@gmail.com).

Information about the author

V. Boichenko – PhD in Economics, Associate Professor of Personnel Management and Labour Economics Department of Zaporozhye National Technical University (64 Zhukovskiy St, 69063, Zaporizhzhia, Ukraine, e-mail: valeria.boichenko@gmail.com).

Інформація об авторе

Бойченко Валерия Сергеевна – канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Запо-

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
03.03.2014 р.

МОДЕЛЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

УДК 658.26-025.73

Трач О. Ю.

Описано модель запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві на прикладі міста. Встановлено, що для оптимального вирішення проблеми енергозбереження в Україні необхідно робити акцент саме на житлово-комунальному господарстві. У процесі проведення аналізу було визначено, що для формування моделі запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві спочатку необхідно суб'єкти, які будуть залучені до управління політикою енергозбереження на місцевому рівні. Окрім того, слід чітко визначити цілі енергозбереження в місті, заходи з енергозбереження, які можна поділити на початкові та підсилювальні, вибрати посередників для проведення промоційної кампанії та здійснити сегментування споживачів енергії.

Ключові слова: енергозбереження, житлово-комунальне господарство, заходи з енергозбереження, модель.

МОДЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 658.26-025.73

Трач О. Ю.

Описана модель внедрения мероприятий по энергосбережению в жилищно-коммунальном хозяйстве на примере города. Установлено, что для оптимального решения проблемы энергосбережения в Украине необходимо делать акцент

именно на жилищно-коммунальном хозяйстве. В ходе анализа было определено, что для формирования модели внедрения мероприятий по энергосбережению в жилищно-коммунальном хозяйстве сначала необходимо определить субъекты, которые будут привлечены к управлению политикой энергосбережения на местном уровне. Кроме того, следует четко определить цели энергосбережения в городе, определить меры по энергосбережению, которые можно разделить на начальные и усиливающие, выбрать посредников для проведения промокампании и осуществить сегментирование потребителей энергии.

Ключевые слова: энергосбережение, жилищно-коммунальное хозяйство, мероприятия по энергосбережению, модель.

A MODEL OF INTRODUCTION OF ENERGY EFFICIENCY MEASURES IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR

UDC 658.26-025.73

O. Trach

A model of introduction of energy efficiency measures in the housing and utilities sector of a city (as an example) was highlighted. Focusing on the housing and utilities sector was found to be necessary to solve the problem of energy saving in Ukraine. In the course of analysis, the entities involved in the management of the energy saving policy at the local level were proved to be necessary to identify to form a model of introduction of energy efficiency measures in the housing and utilities sector. In addition to that targets of energy saving in the city, energy saving measures that can be divided into primary and reinforcing should be clearly identified, intermediaries for promotional campaigns are to be chosen as well as a segmentation of energy consumers should be made.

Keywords: energy efficiency, housing and utilities sector, energy efficiency measures, model.

Питання енергозабезпечення є актуальною темою в Україні. Окрім нестачі власних енергетичних ресурсів для задоволення енергетичних потреб країни та необхідності імпорту енергоносіїв, проблему енергозабезпечення України підсилюють ще й високі ціни на енергоресурси й погані технічні характеристики будівель та мереж.

Житловий фонд України перебуває у край незадовільному стані. Це підтверджують наступні факти [1, с. 6–11; 2, с. 6; 3]:

споживання теплової енергії в житлових будинках в Україні вдвічі перевищує споживання тепла в європейських житлових будинках;

у 80 % багатоповерхівок середній рівень споживання енергії в будинках становить 120 кВт год/м² за національних державних будівельних норм (ДБН) до 90 кВт год/м²;

із 200 тисяч багатоповерхових будинків в Україні 10 % знаходяться в аварійному стані;

потенціал енергозбереження в житловому фонді України становить за оцінками експертів від 20 до 67 % спожитої енергії.

Звичайно, проблеми існують не тільки в житловому фонді, але й у виробників тепла та в мережах теплопостачання.

Так, значна зношеність мереж постачання тепло- та електроенергії призводить до надмірних втрат енергії, вартість яких закладається в тарифи для населення та збільшує витрати кінцевих споживачів. Зношеність мереж теплопостачання в Україні становить 70 %, коефіцієнт корисної дії (ККД) більшості котлів нижчий за 82 %, а частина з них перебуває в експлуатації більше 20 років. Крім того, приблизно 30 % українських котельень не оснащені лічильниками споживання тепла, як і 70 % споживачів [1, с. 8; 3; 4, с. 7].

Тему енергозбереження досліджували, зокрема, такі вчені, як Дзяна Г. В., Таранюк Л. М., Максименко О. С., Люльчак З. С., Єліна Т. Н., Темукуєв Т. Б. та ін. Зокрема, Дзяна Г. В. [5, с. 194–198; 6, с. 45–47] досліджувала соціально-економічні аспекти енергозбереження в контексті державної політики енергозбереження та виділила комплексні показники оцінювання ефективності заходів з енергозбереження. Єліна Т. Н. [7, с. 87–111] досліджувала процеси управління регіональними енергозберігальними програмами, зокрема провела оцінювання фінансової привабливості проектів з енергозбереження. Крім того, такі науковці, як Ю. Костін, Таранюк Л. М., К. Міцобучі,

К. Мартінез [8, с. 45–46; 9 – 11] виділили ряд чинників, які впливають на застосування заходів з енергозбереження, а саме економічні, соціальні, технологічні, екологічні. Салашенко Т. І. [12, с. 21] виділила ряд показників, які складають стратегічну карту енергоефективності регіону. Проте невірним залишається питання формування моделі запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ). Ці факти зумовлюють актуальність теми статті.

Цілями статті є формування моделі запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві та аналіз її окремих елементів.

Як уже згадувалось, проблеми втрат енергії є як у житловому фонді, так і у виробників та постачальників тепло- та електроенергії. Тому для того щоб визначити конкретні напрями втілення політики енергозбереження, доцільно зробити акцент саме на ЖКГ та сформувати модель запровадження заходів з енергозбереження на прикладі міста (надалі – Модель).

Для того щоб сформувати дану Модель, необхідно спочатку визначити відповідні суб'єкти, які повинні бути залучені до управління процесом запровадження заходів з енергозбереження в ЖКГ міста. На місцевому рівні до управління політикою енергозбереження залучені наступні суб'єкти [13, с. 7]:

- міський голова та його заступники;
- служба енергетичного менеджменту, включаючи енергоменеджерів;
- зацікавлені особи – енергосервісні компанії ЕСКО, фінансові установи, постачальники енергоресурсів;
- структурні підрозділи муніципалітету – комунальні підприємства, управління ЖКГ.

Слід розглянути детальніше етапи моделі запровадження заходів з енергозбереження в ЖКГ міста.

Першим етапом Моделі повинен бути аналіз вихідної ситуації – дослідження наявних у місті мереж тепло- та електропостачання, а також характеристика всіх наявних у місті споживачів енергії.

Після аналізу вихідної ситуації слід визначити цілі запровадження заходів з енергозбереження. Загалом політика енергозбереження в ЖКГ міста може бути спрямована на:

- зменшення витрат на паливно-енергетичні ресурси (ПЕР);
- зменшення використання ПЕР;
- зниження викидів.

Причому ця політика може передбачати як досягнення однієї цілі, так і поєднання двох або трьох.

На основі інформації про наявні мережі тепло- та електропостачання в місті, а також після визначення цілей запровадження заходів з енергозбереження в ЖКГ міста розробляється енергетичний план міста, важливим елементом якого є запровадження моніторингу споживання енергії.

Наступним етапом Моделі є визначення цільових аудиторій, на які буде спрямована політика енергозбереження в місті, – житловий фонд та бюджетні будівлі. Цей етап має на меті визначення споживачів енергії, які використовують значно більше енергії, ніж це передбачено в ДБН, та надання їм пріоритетності у запровадженні заходів з енергозбереження.

Невід'ємним елементом Моделі є вибір послідовності впровадження заходів з енергозбереження. Часто заходи з енергозбереження поділяють на ті, які передбачають безпосереднє енергозбереження та непряме енергозбереження [14, с. 132]. Автор пропонує здійснити поділ заходів відповідно до послідовності їх впровадження. Серед початкових заходів можна виділити дві підгрупи залежно від напрямів їх дії: заходи економії енергії (фінансове та психологічне стимулювання, нормативне забезпечення, встановлення регулятивних пристроїв і под.) та заходи, які передбачають економію енергії завдяки ліквідації втрат у системі тепlopостачання (теплоізоляцію, дотримання технологічних процесів, ремонт/заміну застарілого обладнання, встановлення приладів обліку тощо). До підсилювальних заходів слід віднести заходи, що передбачають використання альтернативних шляхів теплозабезпечення (використання твердих побутових відходів, енергії стічних вод, теплоти ґрунту та ґрунтових вод, сонячної енергії та ін.) [15, с. 79–81; 16, с. 114–115]. Для досягнення найбільшої ефективності від впровадження заходів з енергозбереження спочатку доцільно поєднати заходи економії енергії та ліквідації втрат. Можна стверджувати, що саме ці два блоки заходів є взаємозалежними та взаємодоповнювальними. Після того як будуть ліквідовані втрати енергії, підкріплені відповідними законодавчими вимогами, фінансовими та психологічними стимулами, для досягнення більшої ефективності використання ПЕР доцільно почати пошук альтернативних шляхів енергозабезпечення. Під час такого пошуку існує ймовірність знаходження нових заходів, які забезпечать ліквідацію втрат та економію енергії.

Після вибору заходів з енергозбереження необхідно вибрати посередників для запровадження заходів з енергозбереження. Ними можуть бути житлово-експлуатаційні контори (ЖЕКи), кондомініуми або енергосервісні компанії.

Наступний етап спрямований на вибір посередників для проведення промоційної кампанії. До даного етапу слід залучити банки (для надання пільгових кредитів на заходи з енергозбереження), засоби масової інформації (ЗМІ) (в ролі інформатора), а також освітні заклади (для підвищення обізнаності населення про енергозбереження).

Ще одним важливим елементом втілення політики енергозбереження ЖКГ міста є сегментування споживачів. Цей процес необхідний для визначення особливостей поведінки та купівельних преференцій споживачів енергії для успішного формування інструментів активізування енергозбереження. Автор пропонує розподілити споживачів за ознакою місця проживання на мешканців індивідуальної забудови; мешканців квартир, що обслуговуються ЖЕКами; мешканців квартир, що обслуговуються ОСББ та мешканців житла спеціального призначення (гуртожитків, службових квартир, комунальних квартир).

Після проведення сегментування споживачів передбачається вибір інструментів активізування енергозбереження, кожен з яких повинен формуватись з урахуванням особливостей поведінки та купівельних преференцій споживачів енергії. Це такі інструменти, як реклама, персональний продаж, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, пропаганда, стандартизація.

На основі проаналізованих окремих етапів Моделі на рисунку викладено повну модель запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві міста.

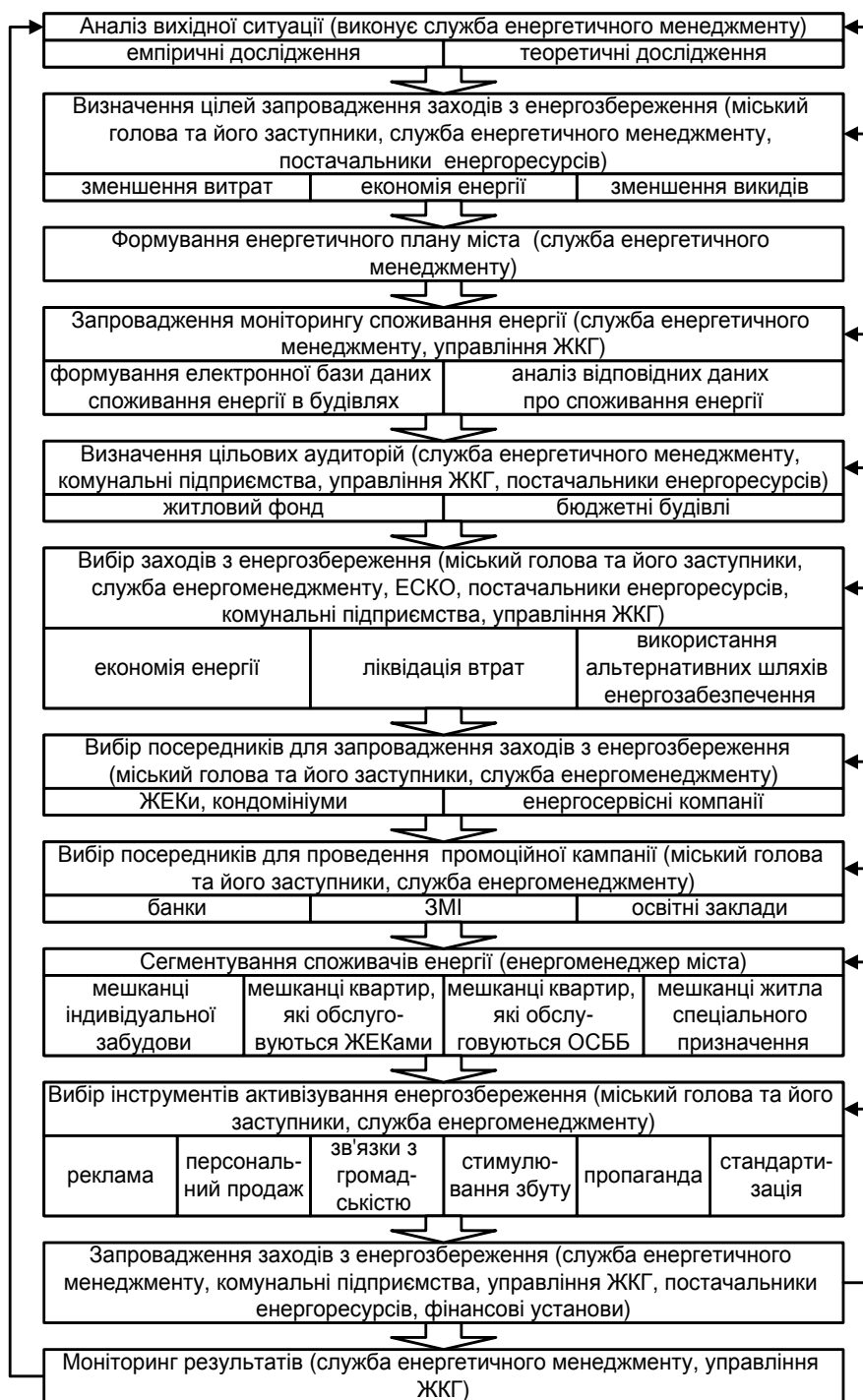


Рис. 1. Модель запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві міста

З рисунка можна зробити висновок, що процес запровадження заходів з енергозбереження в ЖКГ міста містить численну кількість етапів та задіяних суб'єктів, кожен з яких відповідає за визначені завдання та є невід'ємним елементом Моделі.

Проведений аналіз показав, що процес запровадження заходів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві міста складається із численної кількості етапів. Для кожного міста модель запровадження заходів

з енергозбереження в ЖКГ буде відрізнятися залежно від особливостей міської інфраструктури, енергоносіїв, що використовуються в місті, типу забудови тощо. Проте незмінними для кожного міста залишаються такі етапи Моделі, як визначення цілей запровадження заходів з енергозбереження, вибір самих заходів, проведення сегментування споживачів енергії, а також вибір інструментів активізування енергозбереження.

Подальші дослідження будуть присвячені практичному втіленню окремих етапів моделі запровадження заходів з енергозбереження в ЖКГ міста, визначенню ефективності процесу сегментування споживачів енергії, формуванню інструментів активізування енергозбереження відповідно до особливостей поведінки споживачів енергії, а також перевірці всієї Моделі на практиці.

Література: 1. Темукуев Т. Б. Организационно-экономический механизм стимулирования энергосберегающих технологий в экономике региона : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. Б. Темукуев. – Нальчик : РГБ, 2006. – 159 с. 2. Гришина К. Эксперти: Україна сьогодні має щонайменше п'ять "опор" / К. Гришина // День. – 2012. – № 99 (3742). – 12 червня. – С. 6. 3. Фахри Н. А. Энергосбережение. Конфликт интересов / Н. А. Фахри // Academia. Архитектура и строительство. – 2010. – № 3. – С. 416–418. 4. Княжанський В. Кому це вигідно? / В. Княжанський // День. – 2012. – № 105 (3748). – 20 червня. – С. 7. 5. Дзяна Г. Методика оцінки ефективності заходів із енергозбереження / Г. Дзяна, Р. Дзяний // Ефективність державного управління : зб. наук. праць. – 2011. – № 29. – С. 193–199. 6. Дзяна Г. Соціально-екологічні аспекти енергозбереження та їх вплив на державну політику у цій сфері / Г. Дзяна, Р. Дзяний // Ефективність державного управління : зб. наук. праць. – 2010. – № 22. – С. 40–48. 7. Елина Т. Н. Моделирование процессов разработки и управления региональными энергосберегающими программами : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.13 / Т. Н. Елина. – М. : РГБ, 2003. – 259 с. 8. Костін Ю. Фактори, що впливають на реалізацію програм енергозбереження на підприємствах / Ю. Костін, С. Пономарьов // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2 (22). – С. 45–47. 9. Таранюк Л. М. Еколого-економічні аспекти формування стратегії енергозбереження в Україні [Електронний ресурс] / Л. М. Таранюк, А. І. Шаповал // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2010. – № 99. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdutsg/2010_99/46.pdf. 10. Kenichi Mizobuchi. The influences of economic and psychological factors on energy-saving behavior: a field experiment in Matsuyama, Japan [Electronic resource] / Kenichi Mizobuchi, Kenji Takeuche. – Access mode : <http://www.econ.kobe-u.ac.jp/RePEc/koe/wpaper/2012/1206.pdf>. 11. Clara Pardo Martínez. Factors influencing energy efficiency in the German and Colombian manufacturing industries [Electronic resource] / Clara Pardo Martínez. – Access mode : http://cdn.intechopen.com/pdfs/11464/InTech-Factors_influencing_energy_efficiency_in_the_german_and_colombian_manufacturing_industries.pdf. 12. Салашенко Т. І. Стратегічна карта як інструмент операціоналізації стратегії енергоефективності промисловості регіону / Т. І. Салашенко // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 19–24. 13. Цюнь О. Формирование энергетической политики по повышению энергоэффективности зданий в рамках формирования планов действий по устойчивой энергии. Презентация / О. Цюнь. – К., 2013. – 23 с. 14. Різниченко Л. В. Формування інноваційної складової в енергоефективній діяльності підприємства / Л. В. Різниченко, О. С. Хома // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 129–135. 15. Пріоритети стабілізації економіки / [С. Крикавський, Р. Роменчук, Р. Жишко та ін.] ; під ред. Крикавського С. В. – Львів : Місіонер, 1995. – 190 с. 16. Зеркалов Д. В. Энергозбереження в Україні [Електронний ресурс] : монографія / Д. В. Зеркалов. – Електрон. дані. – К. : Основа, 2012. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7.0. – Назва з тит. екрана.

References: 1. Temukuev T. B. Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm stimulirovaniya energosberegayushchikh tekhnologiy v

ekonomike regiona [Organizational and Economic Mechanism for Stimulation of Energy-Saving Technologies in the Regional Economy] : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / T. B. Temukuev. – Nalchik : RGB, 2006. – 159 p. 2. Hryshyna K. Eksperty: Ukraina siohodni maie shchonaimenshe piat "opor" [Experts: Ukraine Has at Least Five "Buttresses" Today] / K. Hryshyna // Den. – 2012. – No. 99 (3742). – 12 chervnia. – P. 6. 3. Fakhri N. A. Energoberezeniye. Konflikt interesov [Energy Saving. Conflict of Interests] / N. A. Fakhri // Academia. Arkhitektura i Stroitelstvo. – 2010. – No. 3. – P. 416–418. 4. Kniashanskiy V. Komu tse vyhidno? / V. Kniashanskiy // Den. – 2012. – No. 105 (3748). – 20 chervnia. – P. 7. 5. Dziana H. Metodyka otsinky efektyvnosti zakhodiv iz enerhozberezhennia [Methods of Energy Saving Measures Effectiveness Estimation] / H. Dziana, R. Dzianyi // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia : zb. nauk. prats. – 2011. – No. 29. – P. 193–199. 6. Dziana H. Sotsialno-ekolohichni aspekty enerhozberezhennia ta yikh vplyv na derzhavnu polityku u tsii sferi [Social and Environmental Aspects of Energy Saving and Their Influence on State Policy in This Area] / H. Dziana, R. Dzianyi // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia : zb. nauk. prats. – 2011. – No. 22. – P. 40–48. 7. Yelina T. N. Modelirovaniye protsessov razrabotki i upravleniya regionalnymi energosberegayushchimi programmami [Modeling of Development and Management Processes of Regional Energy-Saving Programs] : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 08.00.13 / T. N. Yelina. – M. : RGB, 2003. – 259 p. 8. Kostin Yu. Faktory, shcho vplyvaiut na realizatsiiu prohram enerhozberezhennia na pidpriemstvakh [Factors Affecting the Implementation of Energy Efficiency Programs for Enterprises] / Yu. Kostin, S. Ponomariov // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2012. – No. 2 (22). – P. 45–47. 9. Taraniuk L. M. Ekoloho-ekonomichni aspekty formuvannia stratehii enerhozberezhennia v Ukraini [Ecological and Economic Aspects of Energy Saving Strategy Formation in Ukraine] [Electronic resource] / L. M. Taraniuk, A. I. Shapoval // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva : Ekonomichni nauky. – 2010. – No. 99. – Access mode : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdutsg/2010_99/46.pdf. 10. Kenichi Mizobuchi. The influences of economic and psychological factors on energy-saving behavior: a field experiment in Matsuyama, Japan [Electronic resource] / Kenichi Mizobuchi, Kenji Takeuche. – Access mode : <http://www.econ.kobe-u.ac.jp/doc/seminar/DP/files/1206.pdf>. 11. Clara Pardo Martínez. Factors Influencing Energy Efficiency in the German and Colombian Manufacturing Industries [Electronic resource] / Clara Pardo Martínez. – Access mode : http://cdn.intechopen.com/pdfs/11464/InTech-Factors_influencing_energy_efficiency_in_the_german_and_colombian_manufacturing_industries.pdf. 12. Salashenko T. I. Stratehichna karta yak instrument operatsionalizatsii stratehii enerhoefektyvnosti promyslovosti rehionu [Strategy Map as a Tool to Operationalize the Energy Efficiency Strategy of Regional Industry] / T. I. Salashenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1. – P. 19–24. 13. Tsion O. Formirovaniye energeticheskoi polityki po povysheniyu energoeffektivnosti zdaniy v ramkakh planov deystviy po ustoychivoy energii [Formation of Energy Policy to Increase Energy Efficiency of Buildings in Terms of Action Plans for Sustainable Energy]. Presentatsiya / O. Tsion. – K., 2013. – 23 p. 14. Ryznichenko L. V. Formuvannia innovatsiinoi skladovoi v energoeffektyvniy diialnosti pidpriemstva [Development of Innovative Component of Energy Efficient Activity of an Enterprise] / L. V. Ryznichenko, O. S. Khoma // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 8. – P. 129–135. 15. Priorytety stabilizatsii ekonomiky [Priorities for Stabilization of the Economy] / [Ye. Krykavskiy, R. Romenchuk, R. Zhyshko et al.] ; pid red. Krykavskoho Ye. V. – Lviv : Misioner, 1995. – 190 p. 16. Zerkalov D. V. Enerhozberezhennia v Ukraini [Energy Saving in Ukraine] [Electronic resource] : monographiia / D. V. Zerkalov. – Electronic Data. – K. : Osнова, 2012. – 1 electronic optic disc (CD-ROM); 12 sm. – System Requirements: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7.0. – Title from title screen.

Інформація про автора

Трач Оксана Юрївна – аспірант кафедри маркетингу і логістики Національного університету "Львівська політехніка" (79013, Україна, м. Львів, вул. С. Бандери, 12, e-mail: oksanatrach90@gmail.com).

Информация об авторе

Трач Оксана Юрьевна – аспірант кафедри маркетинга и логистики Национального университета "Львовская политехника" (79013, Украина, г. Львов, ул. С. Бандеры, 12, e-mail: oksanatrach90@gmail.com).

Information about the author

O. Trach – postgraduate student of Marketing and Logistics Department of Lviv Polytechnic National University (12 S. Bandery St, 79013, Lviv, Ukraine, e-mail: oksanatrach90@gmail.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до ред.
27.02.2014 р.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ
ФОРМУВАННЯ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ
СИНЕРГЕТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ ОСВІТЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

УДК 332:316.334.2(477)

Гаращук О. В.
Куценко В. І.

Освіта тримає руку на пульсі людських цінностей та ідеалів, індивідуального та суспільного світогляду поведінкових пріоритетів і конкретних вчинків.

Академік Б. Гершунський

Розкрито необхідність в умовах науково-технічного прогресу постійного підвищення вимог сучасного ринку праці до професійної кваліфікації працівників. За цих обставин актуальною є проблема формування системи неперервної освіти, передачі знань від одного покоління до іншого. Висвітлено сутність неперервної освіти та її складових. Особливу увагу приділено вищій освіті, яка посідає вагоме місце в системі неперервної освіти, у формуванні головної продуктивної сили суспільства. Підкреслено, що проблемам її формування та розвитку значну увагу приділяють країни Західної Європи. Розкрито особливості неперервної освіти в ряді європейських країн. Обґрунтовано необхідність подальшого підвищення ефективності неперервної освіти, у тому числі шляхом формування парадигми освітнього середовища, а також більш ефективного використання при цьому синергетичного підходу.

Ключові слова: неперервна освіта, освітнє середовище, науково-технічний прогрес, синергетика.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ
СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ**

УДК 332:316.334.2(477)

**Гаращук Е. В.
Куценко В. И.**

Раскрыта необходимость в условиях научно-технического прогресса постоянного повышения требований современного рынка труда к профессиональной квалификации работников. При этих обстоятельствах актуальной становится проблема формирования системы непрерывного образования, передачи знаний от одного поколения к другому. Освещена сущность непрерывного образования и его составляющих. Особое внимание уделено высшему образованию, которое занимает важное место в системе непрерывного образования, в формировании главной производительной силы общества. Подчеркнуто, что проблемам ее формирования и развития большое внимание уделяют страны Западной Европы. Раскрыты особенности непрерывного образования в ряде европейских стран. Обоснована необходимость дальнейшего повышения эффективности непрерывного образования, в том числе путем формирования парадигмы образовательной среды, а также более эффективного использования при этом синергетического подхода.

Ключевые слова: непрерывное образование, образовательная среда, научно-технический прогресс, синергетика.

.....

**CONCEPTUAL PRINCIPLES OF LIFELONG LEARNING
IN THE CONTEXT OF A SYNERGETIC PARADIGM
OF EDUCATIONAL ENVIRONMENT**

UDC 332:316.334.2(477)

**O. Garashchuk
V. Kutsenko**

The need for continuously raising modern labour market requirements to professional skills in the scientific and technological progress was revealed. Under the circumstances, the formation of lifelong learning, transfer of knowledge from one generation to another is becoming topical. The nature of lifelong education and its components was highlighted. Particular attention was given to higher education, which occupies an important place in the system of lifelong education, in the formation of the main productive force of society. Emphasis was put on the fact that the problem of its formation and development gets great attention in Western Europe. The features of lifelong learning in several European countries were revealed. The rationale was provided for further enhancement of lifelong learning, including the formation of a paradigm of educational environment and more efficient use of the synergetic approach for this purpose.

Keywords: continuous education, learning environment, scientific and technical progress, synergy.

За сучасних умов постійне оновлення професійної та загальної культури, навички практичної діяльності громадян протягом усього життя стають необхідністю. Адже від цього залежить економічний розвиток країни, поширення демографічних цінностей, досягнення високого добробуту населення. Головним завданням такого підходу є забезпечення економічного зростання країни та її конкурентоспроможності. Це, у свою чергу, потребує неперервної освіти, яку автори розглядають як процес отримання населенням базових професійних і додаткових знань, навичок і компетенцій, які є одним із механізмів соціальної мобільності. Водночас неперервна освіта забезпечує рівність життєвих шансів громадян, поліпшення якості життя, встановлення соціальної єдності, підвищення громадянської активності населення. Тобто неперервна освіта впливає на розвиток практично всього суспільного життя.

Тож не дивно, що розвитку неперервної освіти значна увага приділяється в багатьох країнах світу. У переважній більшості з них неперервна освіта визначається в контексті більш широкого системного бачення – як освіта з початку і до кінця життя, у відношенні системи неперервної освіти в цілому з відповідними цілями та пріоритетами, з відповідними механізмами вдосконалення кожного з них. Неперервна освіта останнім часом стає все більш затребуваною. Вона лежить в основі багатьох явищ і процесів, які визначають становлення та діяльність особистості як суб'єкта соціальних відносин. Для визначення основних положень і принципів ролі неперервної освіти в розбудові економіки доцільно скористатись синергетичним підходом. Синергетика як наука досліджує загальні закономірності функціонування систем, що самоорганізуються, принциповою особливістю яких є наявність позитивного зворотного зв'язку, який означає, що зовнішній вплив на систему може посилюватись за рахунок її внутрішніх ресурсів. Синергетичний підхід сприяє формуванню освітнього середовища не лише для розвитку системи неперервної освіти, але й для підвищення її ефективності. При цьому роль синергетичного чинника посилюється за умов нівелювання конфліктних ситуацій та пошуку компромісу; інтегрування системи неперервної освіти в суспільне мотивоване поле для успішного розв'язання соціально-економічних проблем; усвідомлення кожним учасником освітнього процесу своєї ролі в розв'язанні соціально-економічних проблем на загальнонаціональному чи регіональному рівнях.

Критерієм розвитку неперервної освіти є поведінка фахівця, випускника навчального закладу, суб'єкта трудової діяльності в подоланні проблем, які виникають у ході діяльності, вміння впоратись із проблемами в досягненні поставлених цілей.

Синергетична парадигма розвитку неперервної освіти передбачає перш за все високу якість підготовки кадрів, інтеграцію всіх способів освоєння випускником вищого навчального закладу цілісності знань, досвіду та взаємозв'язку із суспільством.

Проблемам розвитку неперервної освіти, їх подоланню, у тому числі шляхом синергетичного чинника, присвятили дослідження багато науковців. Серед них К. Брутян, В. Васнін, Г. Дмитренко, В. Кремень, О. Кримська, О. Крушельницька, С. Курдюмов, О. Мортякова, В. Олійник, Г. Осовська, О. Перфільєва, В. Савченко, В. Сафонова, М. Солощук, Г. Хакен та ін.

Проте, на думку авторів, в опублікованих роботах ще недостатньо уваги приділено підвищенню ефективності неперервної освіти у взаємозв'язку з розвитком науки, забезпеченням інноваційного розвитку неперервної освіти та її модернізації на всіх рівнях. Тому метою даного дослідження є обґрунтування на основі глибокого аналізу сучасного стану розвитку неперервної освіти концепції її подальшого розвитку та підвищення ефективності.

Останнім часом, коли зростає роль освіти в цілому в соціально-економічному розвитку країни й у кожній сфері економічної діяльності, значна увага приділяється підвищенню інтелектуального потенціалу працівників, у тому числі і за рахунок розвитку неперервної освіти. Підтвердженням цього є затвердження 14.08.2013 р. галузевої концепції розвитку неперервної педагогічної освіти, основними принципами розвитку якої передбачено: неперервність, поєднання національних освітніх традицій та найкращого світового досвіду, гнучкість у реагуванні на суспільні зміни та прогностичність, інноваційність. На думку авторів, вони можуть бути покладені в основу розвитку неперервної освіти в цілому. Адже вона передбачає створення системи випереджальної неперервної підготовки конкурентоспроможних спеціалістів, у тому числі у сфері наукоємних технологій.

Сьогодні, коли українська економіка перебуває у стані рецесії, а валовий внутрішній продукт на душу населення є одним із найнижчих у Європі, важливою є підготовка такого фахівця, який зумів би змінити цю ситуацію (рис. 1).

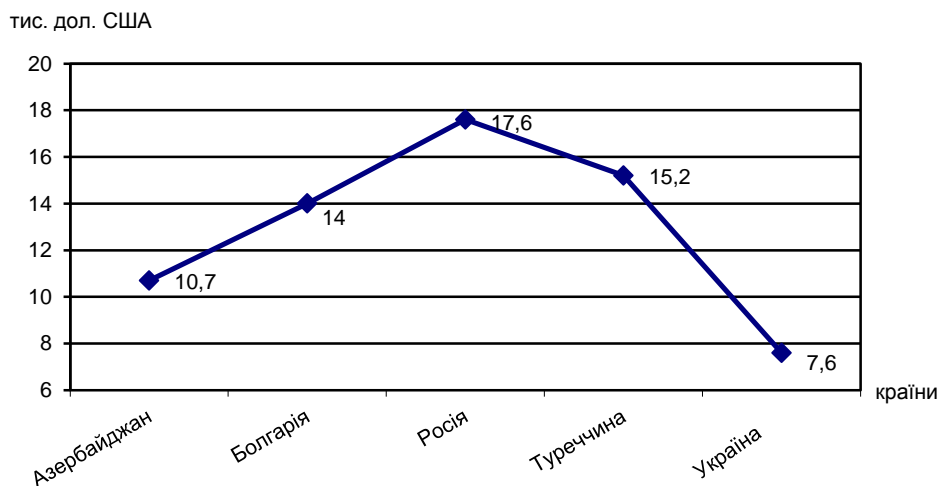


Рис. 1. Величина ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності, тис. дол. США, 2011 рік)

Підготовка таких спеціалістів, як свідчить світовий досвід, можлива за умов:
 постійного вдосконалення структури освітньої сфери відповідно до вимог інноваційного розвитку економіки;
 забезпечення доступності якісної освіти незалежно від доходів сім'ї, місця проживання того, хто навчається;
 успішного розв'язання проблем розвитку освіти;
 ефективного управління навчальними закладами.
 Успішний розвиток неперервної освіти пов'язаний із подальшим підвищенням якості освіти, розширенням номенклатури спеціальностей відповідно до потреб ринку,

активним впливом на ринок використання інноваційних технологій у підготовці кадрів та інтелектуального капіталу тощо [1].

Неперервна освіта включає всі її ланки, зокрема дошкільну, шкільну, професійно-технічну, вищу та післядипломну. У структурі останньої важливе місце займає вища освіта. У 2013/14 навчальному році функціонувало 803 вищих навчальних заклади, мережа яких до 1995/96 навчального року зростала, а з цього року має місце протилежна тенденція (рис. 2).

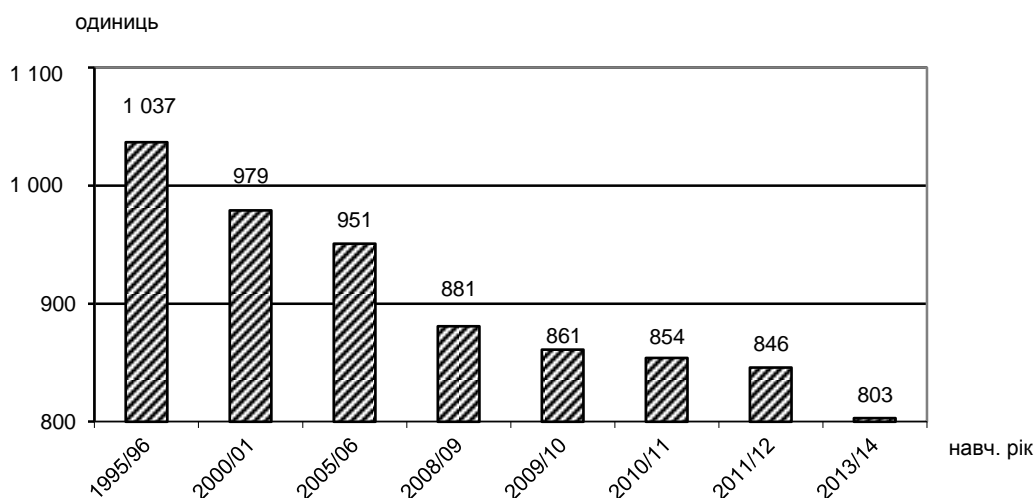


Рис. 2. Динаміка мережі вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації

Водночас останнім часом зменшується й чисельність студентів українських вишів (рис. 3).

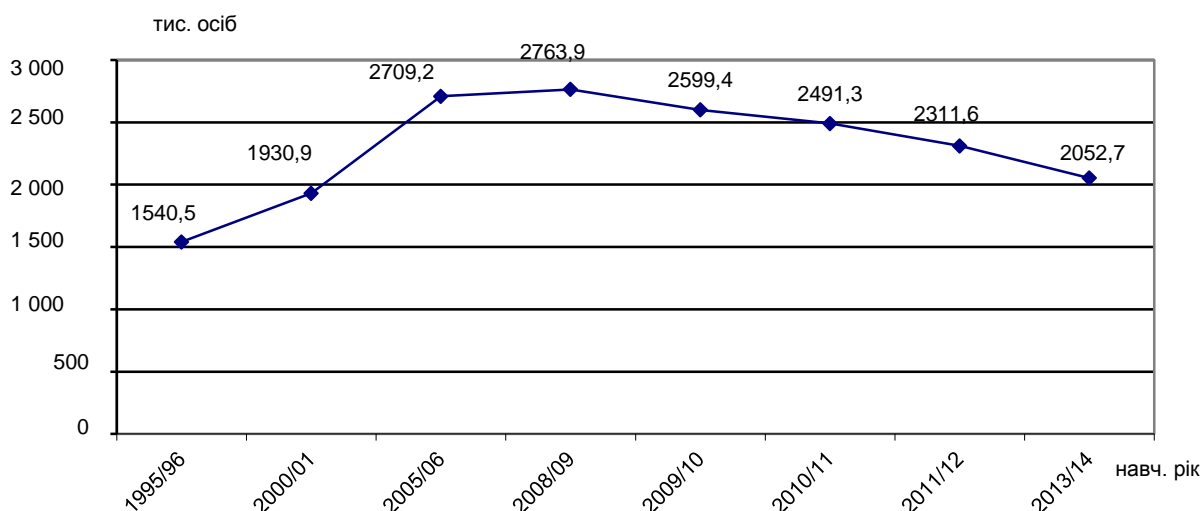


Рис. 3. Чисельність студентів вищих навчальних закладів I – IV рівнів акредитації

Особливо важлива роль в підвищенні інтелектуального потенціалу суспільства, у виконанні основних функцій

системою неперервної освіти належить такому показнику вищої освіти, як підготовка кадрів ВНЗ (рис. 4).

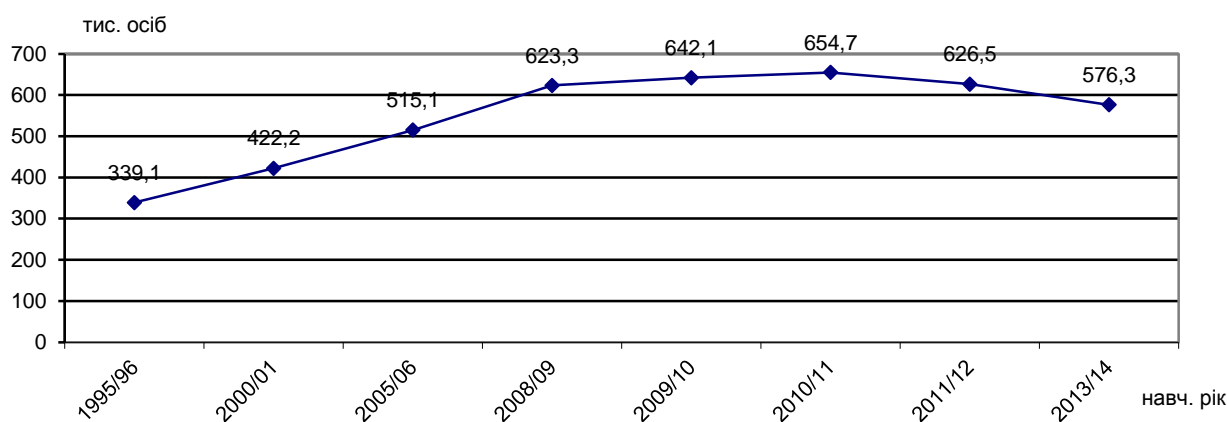


Рис. 4. Динаміка підготовки фахівців вищими навчальними закладами України

Дані рис. 4 свідчать про важливість ВНЗ у розвитку неперервної освіти, у задоволенні попиту населення на освітні послуги. Адже основними завданнями вищих навчальних закладів є формування різноманітних і гнучких пропозицій, які враховують потреби населення, перш за все молоді, роботодавців, місцевих громад і суспільства в цілому, а також надають різноманітні можливості для використання наявних ресурсів, збільшення обсягів освітніх послуг; розширення доступності освіти в цілому і вищої, зокрема, для всіх верств населення, у тому числі для соціально вразливих груп, які з якихось причин раніше не отримували таких послуг; підтримка показників охоплення населення вищою освітою [2]. Слід зауважити, що це спостерігається, безперечно, перш за все серед молоді. Проте ця тенденція простежується й серед людей старших

вікових груп. Останнім часом для такої категорії населення з'явилися вищі навчальні заклади так званого "третього покоління", де люди пенсійного віку можуть освоїти Інтернет, отримати знання з психології тощо [3].

Неперервна система освіти включає й вищі навчальні заклади, що створюються при підприємствах, транснаціональних корпораціях, які виступають конкурентами до діючих вишів, у першу чергу державних. Адже ці вищі навчальні заклади, як свідчать дані аналізу авторів, мають достатні матеріальні та людські ресурси, запас унікальних професійно-практично-орієнтованих знань, накопичених у процесі діяльності персоналу підприємств та організацій [4].

Усе це позитивно впливає на зростання в цілому освітнього рівня населення (таблиця).

Таблиця

Зростання освітнього рівня населення

	Усі домогосподарства		у тому числі населення, яке проживає					
			у міських поселеннях			у сільській місцевості		
	2011 р.	2012 р.	у великих містах	у малих містах	усього		2011 р.	2012 р.
Кількість населення віком від 6-ти років включно – всього (тисяч)	41 089,9	40 896,9	17 283,3	10 368,9	27 747,6	27 652,2	13 342,3	13 244,7
Розподіл населення (%) віком від 6-ти років включно за рівнем освіти								
повна вища	19,4	19,9*	29,6	18,1	24,8	25,2	8,2	8,8
базова вища	1,3	1,2	1,6	1,2	1,5	1,5	1,0	0,6
неповна вища	18,0	18,4	20,3	20,8	20,0	20,5	13,7	13,9
повна загальна середня	37,9	38,0	31,5	39,0	35,4	34,3	43,0	45,6
базова загальна середня	11,6	11,4	8,2	10,0	8,6	8,9	18,0	16,8
початкова загальна середня	6,9	6,2	4,1	5,9	5,2	4,8	10,4	9,1
не мають початкової загальної та неписьменні	4,9	4,9	4,7	5,0	4,5	4,8	5,7	5,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Довідково: частка населення віком від 6-ти років включно, яка має професійно-технічну освіту</i>	20,4	21,3	18,8	22,7	20,7	20,2	19,8	23,6

* За даними [5, с. 50–52].

Підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня відбувається також шляхом стажування та курсової підготовки. Ця система особливо актуальною є в умовах, коли випускники вишів слабо адаптуються до нових умов діяльності, повільно переорієнтовуються під умови роботи підприємств, не здатні передбачати розвиток науково-технічних напрямів, які визначають їх ділові перспективи. Курси підвищення кваліфікації організуються для поглиблення професійних знань випускників, а також для ознайомлення останніх із найновішими досягненнями відповідних галузей економіки. Слухачі цих курсів, окрім теоретичних і практичних занять, можуть отримати індивідуальні консультації. Водночас курси сприяють розширенню зв'язків як з окремими випускниками, так і з їх асоціаціями.

Важливою формою підвищення кваліфікації є участь у науково-практичних конференціях, стажування на підприємствах як своєї країни, так і за кордоном. Останнім часом з'явилася можливість стажування як студентів, так і для випускників. При цьому фінансування такого підвищення кваліфікації може здійснюватись за рахунок цільових програм, програм обміну, грантів тощо. Підвищуючи компетентність своїх викладачів, вищі навчальні заклади тим самим підвищують і свою конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг.

Проте нинішня система неперервної освіти потребує подальшого вдосконалення. Для підвищення освітнього рівня важливо забезпечити формування мотивації необхідності якісного освоєння професійно значущої інформації. А отже, неперервна освіта потребує від її учасників високого інтелектуального потенціалу (і викладача, і студента), необхідного для усвідомлення самого процесу навчання. Висока інтелектуальна підготовка стає важливою частиною професійної освіти. Тобто розвиток економіки на інноваційній основі потребує формування в кожного працівника постійної потреби вчитись протягом усього життя.

Формування необхідності в постійному вдосконаленні освіти підкреслюється, зокрема в документах ЮНЕСКО, у яких неперервність освіти визначена пріоритетним напрямом розвитку ще в 60-ті роки минулого століття. Проте політика неперервної освіти була сформована лише в останнє десятиріччя минулого століття. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Рада Європи, Європейська комісія, Міжнародний банк реконструкції та розвитку також підкреслюють необхідність забезпечення неперервності освіти. Це є реакцією міжнародної спільноти на ті трансформації, що відбуваються в соціальній та економічній сферах.

У Європі уже 1996 рік було оголошено роком неперервної освіти. Це допомогло виявити рівень зацікавленості людей в її розвитку, оцінити ступінь їх згоди з основними принципами функціонування останніх, концепції розвитку неперервної освіти. До речі, ОЕСР ініціювала зустріч міністрів держав-членів на тему "Перетворюючи навчання протягом усього життя в реальність для всіх". У підсумковому документі (комюніке) цієї зустрічі знайшли відображення основні підходи до реалізації стратегій неперервної освіти: роль і відповідальність важливих учасників, залучених до процесу розвитку сфери неперервної освіти, а також пропозиції щодо залучення нових форм інвестицій у дану сферу [6, с. 4–5]. І в цьому мають бути зацікавлені і держава, і громадські фонди, і роботодавці, і домогосподарства. Адже розвиток освіти в контексті забезпечення її неперервності сприяє: визначенню результатів усіх форм навчання (формальне, неформальне, інформальне); розвитку базових навичок, розширенню їх традиційного набору, включаючи стимулювання мотивації до навчання та розвитку здатності до самонавчання; переосмислення базових навичок, розширяючи їх традиційний набір і включаючи стимулювання мотивації до на-

вчання та розвитку здатності до самонавчання; переосмислення пріоритету доступності освіти з точки зору концепції навчання протягом усього життя; розподілу фінансової відповідальності між різними зацікавленими учасниками освітнього процесу; зміцненню взаємодії між широким колом зацікавлених учасників освітнього процесу, включаючи заклади освіти, державні органи тощо [6, с. 7].

Оголошення 1996 року Європейським роком неперервної освіти дозволило підвищити значущість концепції у свідомості громадян, сприяло зміцненню співробітництва закладів освіти з бізнес-суспільством (головним чином, із підприємствами малого та середнього бізнесу), а також громадянським суспільством.

У 1997 р. на XIX Генеральній конференції ЮНЕСКО неперервну освіту визначили як освіту, не обмежену ні в часі, відносно термінів навчання, ні у просторі. Ця ланка освіти, як свідчить досвід, об'єднує всю діяльність і ресурси в освітній сфері, спрямовану на досягнення гармонійного розвитку потенційних здібностей особистості.

В умовах науково-технічного прогресу в забезпеченні неперервної освіти зацікавлені не лише всі категорії громадян, а й практично всі держави. Адже неперервна освіта сприяє засвоєнню нових технологій та ноу-хау, розвитку здібностей, необхідних для успішної соціальної адаптації, зокрема в умовах змінюваного ринку праці та формування нових професій.

Усе це потребує вдосконалення системи неперервної освіти, формування більш гнучких пропозицій на ринку освітніх послуг. Тобто парадигма неперервної освіти має бути спрямована на задоволення потреб населення в освітніх послугах, на зміцнення зв'язку вищої освіти з ринком праці, створення умов для розвитку зв'язку останньої з органами місцевої влади, синергетичної дії всіх цих напрямів, формування відповідного середовища, дослідження досвіду інших країн тощо.

У розвитку неперервної освіти заслуговує на увагу досвід Німеччини, що базується на наступних принципах: розширення освітніх можливостей для населення; підвищення соціальної включеності найбільш вразливих груп громадян;

підтримки різноманіття форм і способів навчання на основі використання новітніх технологій;

заохочення, підтримки та розвитку партнерських відносин закладів освіти з іншими зацікавленими сторонами, включеними в освітній процес.

У цілому розвиток неперервної освіти в Німеччині орієнтований на забезпечення своїх громадян необхідними умовами для розвитку та постійного оновлення їх професійних, особистих чи суспільних навичок формування самостійного способу життя, який сприяє ефективному функціонуванню суспільства в цілому. Навчання протягом усього життя – це масштабний життєвий план, відповідальність за виконання якого несуть самі громадяни.

Практично в усіх високорозвинених країнах розвитку неперервної освіти приділяється значна увага. А тому їх досвід доцільно використовувати в Україні. На глибоке переконання авторів, це буде слугувати, перш за все, підвищенню інтелектуального й освітньо-кваліфікаційного рівня населення – одному з найсуттєвіших чинників зростання ефективності економіки. Приміром, у тій же Німеччині кожен громадянин вважає, що освіта – це не кінцевий результат, а процес індивідуального розвитку з використанням усіх можливих форм і способів навчання. У даній країні склався особливий підхід, у рамках якого ефективна стратегія неперервної освіти передбачає розвиток різносторонньої культури навчання. Останній передбачає високий ступінь самостійності, самодисципліну, мотивацію індивіда до отримання знань, взаємодії освітніх закладів і державних об'єднань з іншими соціальними партнерами, незалежними фінансовими організаціями та асоціаціями.

Значна увага неперервній освіті приділяється й у Франції. Тут встановлюється міцний зв'язок між наявним рівнем освіти індивіда і системою додаткової освіти та професійної підготовки, який передбачає:

отримання індивідом певного рівня освіти не як джерела енциклопедичних знань, а як ключа для покращення базових і спеціалізованих знань;

систему додаткової освіти та професійної підготовки, що враховує обсяг знань, отриманих на попередньому етапі навчання, і концентрує увагу на оволодінні індивідом додатковими знаннями і навичками;

досягнення такого рівня кваліфікації, що може набуватись за рахунок урахування освітніх кредитів, накопичених у ході навчання на попередніх етапах освіти та підготовки; у процесі навчання за програмами додаткової освіти, що мають забезпечити отримання індивідом кваліфікації, визнаної на ринку праці;

що освіта протягом усього життя має забезпечити індивідів широкими можливостями вибору програм додаткової освіти, а також оцінювання їх професійних навичок [6, с. 9].

У даній країні функціонує більше 40 тис. організацій, що надають усім бажаючим додаткову освіту. Її у Франції розглядають як систему, в життєдіяльності якої бере участь велика кількість різноманітних елементів і структур. Проте переважна більшість із них – це державні заклади, хоча функціонують і громадсько-державні та приватні.

У розвитку освіти в Ірландії пріоритетне значення відводиться неперервній. Основною метою розвитку неперервної освіти в даній країні є отримання нових знань, удосконалення професійних навичок і компетенцій, а важливими її складовими – забезпечення орієнтації на потреби споживачів, безперервний перехід між різними рівнями системи освіти. Таким чином, неперервна освіта в Ірландії орієнтується на забезпечення:

оптимізації участі населення в освітній діяльності на всіх рівнях;

недопущення збільшення чисельності громадян, які не мають закінченої шкільної освіти;

формування сучасної структури та змісту освітніх програм на інноваційній основі;

розширення реальних можливостей для населення отримати перш за все середню освіту;

формування необхідної освітньої інфраструктури, що включає розгалужену мережу консультаційних об'єктів і центрів психологічної підтримки;

підвищення рівня участі населення в розвитку вищої освіти відповідно до потреб соціально-економічного розвитку країни, її доступності, перш за все, для соціально вразливих верств населення;

підвищення рівня відповідальності всіх зацікавлених сторін у розвитку та підтримання ефективності освіти на кожному робочому місці.

У підвищенні якості неперервної освіти та її ефективності важлива роль відводиться реалізації Болонської декларації, яка передбачає формування єдиного європейського простору вищої освіти відповідно до державних освітніх стандартів. Усе це, у свою чергу, потребує розробки та впровадження компетентного підходу, взаємозв'язку академічних знань і практичних умінь, що забезпечить підготовку мобільних професійних кадрів, покращення їх освітнього та кваліфікаційного рівня.

Для цього має бути забезпечено:

проведення атестації професорсько-викладацького складу з урахуванням необхідності забезпечення навчального процесу відповідно до нових вимог;

посилення взаємодії освітньої сфери з потенційними роботодавцями з метою сприяння отриманню практичних навичок і подальшого працевлаштування випускників;

розробку критеріїв ефективності підготовки кадрів і здійснення заходів щодо оцінювання ефективності їх діяльності з урахуванням отриманих знань, умінь і навичок;

обґрунтування пропозицій щодо нормативно-правового забезпечення вдосконалення системи неперервної освіти, що передбачають необхідність у навчальному процесі активного використання сучасних технологій та методів навчання, дистанційних форм, тісних контактів з роботодавцями щодо реалізації цільових замовлень на підготовку фахівців;

неперервність освіти для розвитку інтелектуального та професійного потенціалу;

реалізацію сталого професійно-кваліфікаційного та посадового зростання;

спадковість і послідовність між рівнями та ступенями освіти – від теоретичних основ до вміння та оволодіння практичними навичками, від застосування самоцінності в професійній діяльності до формування професійної компетентності [7, с. 11–12].

Поліпшенню якості неперервної освіти сприяє науково-технічний прогрес, активно проникаючи в освітню сферу в цілому, що дозволяє впроваджувати нові технології навчання. Скажімо, дистанційні технології дозволяють максимально зручно для користувачів здійснювати опосередковане спілкування з викладачем чи консультантом. Останнім часом у систему неперервної освіти впроваджуються кейс-технології, бенчмаркінг, тренінги особистого професійного зростання, організаційно-діяльнісні ігри, проблемно- і проектно-орієнтоване навчання (творчі майстерні, проектні та ситуаційні сесії, міждисциплінарні проекти, а також проекти за реальними запитами замовників тощо). У підвищенні якості підготовки кадрів важлива роль відводиться активній участі студентів, слухачів, курсантів у роботі бізнес-інкубаторів [8].

Усе це сприяє формуванню освітнього інноваційного середовища фахівця, який володіє якостями інноваційної особистості, характерними особливостями якої є: креативність, компетентність, комунікативність та висока моральність.

Таким чином, в Україні, як, до речі, і в країнах Західної Європи, останнім часом здійснюється переосмислення пріоритету доступності освіти з точки зору навчання протягом усього життя; пошук ефективних способів зацікавлення всіх неперервним освітнім процесом; зміцнення взаємодії та розвитку партнерства між широким колом зацікавлених учасників освітнього процесу. У цьому контексті має постійно вдосконалюватись неперервна освіта шляхом:

удосконалення механізмів управління системою неперервної освіти на основі ефективного використання комунікативних мереж, автоматизованих банків даних науково-педагогічної інформації та інформаційно-методичних матеріалів;

підвищення ефективності методології відбору змісту, методів і організаційних форм навчання та виховання майбутніх фахівців;

розробки методичних систем навчання, орієнтованих на розвиток інтелектуального потенціалу кожного студента, формування вмінь самостійно набувати знання, здійснювати діяльність щодо збору, обробки, передачі та збереження інформаційного ресурсу та його продукування [9, с. 96–97].

Література: 1. Ковтуненко К. В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємств / К. В. Ковтуненко // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 59–62. 2. Ніколайчук М. В. Тенденції та

закономірності управління людським капіталом суб'єкта господарювання / М. В. Ніколайчук // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 63–68. 3. Кохно Д. О. Амортизація інтелектуального капіталу / Д. О. Кохно // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 93–96. 4. Риковська О. В. Людський капітал сільської місцевості: сучасний стан, напрями якісного вдосконалення / О. В. Риковська // Економіка розвитку. – 2012. – № 4 (64). – С. 40–45. 5. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – С. 50–52. 6. Перфильева О. В. Международные стратегии непрерывного образования: роль и опыт вузов / О. В. Перфильева // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 10. – С. 4–5, 7, 9. 7. Решетников В. А. Концептуальные подходы к подготовке специалистов в области управления здравоохранением / В. А. Решетников, Л. Е. Скырская, Л. Е. Сырцова и др. // Здравоохранение Российской Федерации. – 2003. – № 6. – С. 11–12. 8. Воликов В. В. Удосконалення механізму фінансування та вкладення бюджетних коштів у виконання науково-дослідних робіт / В. В. Воликов // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 5–12. 9. Капитанова О. В. Использование новых информационных технологий как условие подготовки курсантов к иноязычной коммуникации / О. В. Капитанова // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 11. – С. 96–97.

References: 1. Kovtunenکو K. V. Osnovni pidkhody do formuvannya intelektualnogo kapitalu: zmist ta rol v innovatsiinomu rozvytku pidpriemstv [Main Approaches to Intellectual Capital Formation: the Essence and Role in the Company Investment Development] / K. V. Kovtunenکو // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 59–62. 2. Nikolaichuk M. V. Tendentsii ta zakonmirnosti upravlinnia liudskym kapitalom subekta hospodariuvannya [Trends and Regularities of the Economic Entity Human Capital Management] / M. V. Nikolaychuk // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 63–68. 3. Kokhno D. O. Amortyzatsiia intelektualnogo kapitalu [Intellectual Capital Amortization] / D. O. Kokhno // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 93–96. 4. Rykovska O. V. Liudskiy kapital silskoi mistsevosti: suchasnyi stan, napriamy yakisnoho vdoskonalennia [Rural Human Capital : Current State and Quality Improvement] / O. V. Rykovska // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 4 (64). – P. 40–45. 5. Sotsialno-demohrafichni kharakterystyky domohospodarstv Ukrainy u 2012 rotsi (za danymy vybirkovoho obstezhennia ymov zhyttia domohospodarstv Ukrainy). Statystychnyi zbirnyk. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012. – P. 50–52. 6. Perfileva O. V. Mezhdunarodnye strategii nepreryvnogo obrazovaniya: rol i opyt vuzov / O. V. Perfileva // Vysshee obrazovanie segodnya. – 2008. – No. 10. – P. 4–5, 7, 9. 7. Reshetnikov V. A. Kontseptualnye podkhody k podgotovke spetsialistov v oblasti upravleniya zdavo-okhrameniem / V. A. Reshetnikov, L. E. Skvyrskaya, L. E. Syrsova et al. // Zdravookhramenie Rossiyskoy Federatsii. – 2003. – No. 6. – P. 11–12. 8. Volikov V. V. Udokonalennia mekhanizmu finansuvannia ta vkladennia biudzhetykh koshtiv u vykonannia naukovo-doslidnykh robіt [Improvement of the Mechanism of Research and Science Financing and Budget Investment] / V. V. Volikov // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 1 (69). – P. 5–12. 9. Kapitanova O. V. Ispolzovanie novykh informatsionnykh

tekhnologiy kak uslovie podgotovki kursantov k inoyazychnoy kommunikatsii / O. V. Kapitanova // Vysshee obrazovanie segodnya. – 2008. – No. 11. – P. 96–97.

Інформація про авторів

Гарашук Олена Василівна – докт. екон. наук, доцент, заступник начальника управління організаційного та інформаційного забезпечення – начальник відділу взаємодії з громадськістю та ЗМІ і міжнародного співробітництва Державної інспекції навчальних закладів України (03065, Україна, м. Київ, вул. Метробудівська, 5а, e-mail: mon7@ukr.net).

Кутенко Віра Іванівна – докт. екон. наук, професор, головний науковий співробітник відділу соціоекологічних проблем сталого розвитку Державної установи "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України" (01032, Україна, м. Київ, бул. Т. Шевченка, 60, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Інформація об авторах

Гарашук Елена Васильевна – докт. екон. наук, доцент, заместитель начальника управления организационного и информационного обеспечения – начальник отдела взаимодействия с общественностью и СМИ и международного сотрудничества, Государственной инспекции учебных заведений Украины (03065, Украина, г. Киев, ул. Метростроевская, 5а, e-mail: mon7@ukr.net).

Кутенко Вера Ивановна – докт. екон. наук, профессор, главный научный сотрудник отдела социэкологических проблем устойчивого развития Государственного учреждения "Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины" (01032, Украина, г. Киев, бул. Т. Шевченка, 60, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Information about the authors

O. Garashchuk – Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Deputy Chief of Organizational and Information Support – Head of Public Media and International Cooperation of the State Inspectorate of Educational Institutions of Ukraine (5a Metrobudivska St, 03065, Kyiv, Ukraine, e-mail: mon7@ukr.net).

V. Kutsenko – Doctor of Economics, Professor, Principal Researcher of the Department of Socio-Ecological Problems of Sustainable Development of the State Institution "Institute of Economics of Natural Resources and Sustainable Development of NAS of Ukraine" (60 T. Shevchenko blvd., 01032, Kyiv, Ukraine, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Афанасьев М. В.

Стаття надійшла до ред.
22.04.2014 р.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ В СИСТЕМІ КАТЕГОРІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.8

Маркович І. Б.

Розглянуто особливості трансформації економічного простору як окремої теоретичної категорії в сукупності детермінант, що описують економічні процеси національної економіки. Пояснено відмінності між поняттями "процес", "зміна", "трансформація". Виокремлено підходи, відповідно до яких науковці формують визначення трансформації економічного простору (процесний, системний, ситуаційний), та охарактеризовано їх суттєві відмінні риси. Наведено власне визначення трансформації економічного простору, сформоване за допомогою використання методу денотатного графа. Обґрунтовано, що трансформаційні процеси є закономірними явищами стадійного характеру, які несуть у собі можливості якісної зміни економічної системи із виключенням її неефективних елементів.

Ключові слова: трансформація економічного простору, економічний розвиток, економічні зміни, національна економіка.

РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.8

Маркович И. Б.

Рассмотрены особенности трансформации экономического пространства как отдельной теоретической категории в совокупности детерминант, которые описывают экономические процессы национальной экономики. Объяснено различия в понятиях "процесс", "изменение", "трансформация". Выделены подходы, согласно которым ученые формируют определения трансформации экономического пространства (процесный, системный, ситуационный), и охарактеризованы их существенные отличительные черты. Представлено собственное определение трансформации экономического пространства, сформированное посредством использования метода денотатного графа. Обосновано, что трансформационные

процессы являют собой закономерные явления стадийного характера, которые несут в себе возможности качественного обновления экономической системы с исключением ее неэффективных элементов.

Ключевые слова: трансформация экономического пространства, экономическое развитие, экономические изменения, национальная экономика.

DEFINITION OF THE CONCEPT OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC SPACE IN THE SYSTEM OF CATEGORIES OF NATIONAL ECONOMY

UDC 330.8

I. Markovych

The specifics of transformation of the economic space as a separate category in the combination of theoretical determinants that describe the economic processes of the national economy were considered. The difference in the terms "process", "change" and "transformation" were explained. The approaches, according to which scientists form the definition of transformation of economic space (process. system, situational) were determined, and their essential differences were described. The author's definition of transformation of economic space formed by means of the denotation graph method was presented. The transformation processes were proved to be natural phenomena of a phasic nature that bear a possibility for qualitative changes in the economic system with elimination of its inefficient elements.

Keywords: transformation of economic space, economic development, economic changes, national economy.

Зважаючи на зростання динамізму перетворень у світовій економіці, частиною чого є й вітчизняна економічна система, розуміння сутності цих змін необхідно базувати на чітко сформованому понятійно-категоріальному апараті трансформаційних процесів. Зокрема, слід розмежувати поняття "економічний процес", "економічна зміна", "економічний розвиток", "трансформація економічного простору" і т. д. та виявити їх взаємозв'язок. На думку автора, ці всі терміни повинні бути присутніми в арсеналі науковців не як синоніми, а містити якісно різнорідне смислове наповнення.

Спроби провести теоретичний аналіз дефініцій, що описують економічний розвиток національних економік, різновекторні впливи факторів глобального характеру на економіку різних держав, ведуться постійно, і найбільш значні роботи в цьому напрямі належать Н. Гражевській, В. Клочку, В. Савчуку, Ю. Зайцеву, І. Малому [1 – 3] та ін. Вказані автори значну увагу приділяють дослідженню причин виникнення різного роду змін в економічних системах, ними зроблені спроби узагальнити та привнести своє бачення особливостей перебігу трансформаційних процесів. Незважаючи на велику кількість теоретичних робіт у даному напрямі, наукову проблематику слід поширити й на уточнення дефінітивного ряду системи категорій розвитку національної економіки з урахуванням сучасних тенденцій геоелементного характеру.

Метою статті є уточнення визначення трансформації економічного простору на основі аналізу наявних наукових підходів та з урахуванням смислових змін, які в теоретичні поняття вносить світовий економічний розвиток.

Найбільш загальним терміном, який використовується в економічній літературі, можна вважати "процес",

що трактується як будь-яке перетворення, основними різновидами якого є: рух (зміна як така), становлення (взаємодія буття та небуття за виникнення певних станів), розвиток (саморух), прогрес (поступальний розвиток, вдосконалення), морфогенез (переструктурування системи) та перехідний процес [4]. Що стосується конкретно економічних процесів, то ними можна назвати будь-які перетворення, які у своїй основі мають зміну форми або окремих характеристик об'єктів, на які ці процеси спрямовані.

Окремим терміном, який вживається в процесі аналізу національної економіки, є "зміна". Відповідно до визначення, наведеного у словнику Webster's Ninth New Collegiate Dictionary [5], "змінити" означає: надати чомусь інше положення, задати для чогось інший напрям або курс; зрештою від однієї позиції до іншої; модифікувати; трансформувати, замінити, перевести в іншу якість. Можна вважати, що економічна зміна є окремим випадком економічного процесу, адже процес може передбачати не лише зміну як таку вже існуючого об'єкта чи явища, а й створення абсолютно нового об'єкта.

Транспонувавши класифікацію зміни в економіку із соціології залежно від того, яких елементів та якою мірою стосуються економічні зміни, їх можна згрупувати наступним чином: структурні зміни, процесуальні зміни, функціональні зміни та ін.

Ще одним поняттям, яким користуються науковці різних сфер досліджень, є поняття розвитку. У загальному вигляді термін "розвиток" означає процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [6]. Розвиток може проходити через революції (комплексну зміну істотно важ-

ливих сфер життєдіяльності суспільства, що відбувається різко, у формі стрибка та є переходом від одного якісного стану до іншого; такий підхід радикально змінює соціальну систему як структурно, так і функціонально), реформи (часткові зміни у будь-якій сфері суспільної системи, що самі по собі не змінюють її природи, поступові зміни в економіці, які можуть бути стрімкими або планомірними), модернізацію (системну або точкову), трансформацію, результатом чого буде економічний прогрес [7].

Протягом декількох останніх десятиліть все частіше звучить поняття трансформації економічного простору або соціально-економічної системи. Аналіз літературних джерел щодо трактування дефініції "трансформація" дозволив виділити декілька підходів до його подання залежно від розуміння ключового поняття дослідження: процесний, системний та ситуаційний.

Процесний підхід розглядає трансформацію як серію взаємопов'язаних процесів, які реалізуються в певній послідовності та є тривалими в часі. Можна виділити процесно-радикальний та процесно-еволюційний підходи, які дозволяють більш повно розкрити особливості кардинальності та стрімкості перебігу трансформаційних процесів.

Згідно із *системним підходом* трансформація є іманентною особливістю національних економік, яка відбувається постійно і є явищем безперервної зміни форми.

Ситуаційний підхід пояснює трансформацію як момент кардинальних перетворень, у результаті яких структура, ознаки, система взаємозв'язків змінюються повністю.

У таблиці згруповано визначення трансформації відповідно до запропонованої класифікації.

Таблиця

Трактування поняття "трансформація" в сучасній економічній літературі

Підхід	Автори	Трактування поняття "трансформація"	
Процесний	Процесно-еволюційний	В. Савчук, Ю. Зайцев [3, с. 505]	Поняття "трансформація" означає перетворення, перевтілення, зміну виду, форми властивостей чого-небудь
		С. Мочерний [8, с. 14]	Трансформація – це перетворення виду, форми, істотних властивостей тих чи інших об'єктів, тобто процес, що стосується як специфічних закономірностей функціонування об'єкта, так і його внутрішньої структури та зовнішньої форми
		І. Субето [9, с. 64]	Трансформація суспільства є моментом соціальної еволюції, що реалізує перехід від одного циклу еволюції до іншого
		В. Глущенко [10, с. 157]	Трансформація є процесом, у якому перебуває не визначена в орієнтирах економічна система у зв'язку з невизначеністю якості майбутнього розвитку; інверсійним типом ринкових змін
	Процесно-революційний	Г. Грищенко [11, с. 359]	Сутністю економічної трансформації є якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування і перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості. Трансформація передбачає зміну компонентів, параметрів, пропорцій, зв'язків економічної системи, які, накопичуючись, зумовлюють перехід її в новий якісний стан. Трансформація – це не просто саморозкриття системи, актуалізація закладених у ній потенцій, зміна станів, форм функціонування. Завдяки трансформації система виходить на інший рівень функціонування, раніше недоступний і неможливий для неї, змінюючи при цьому свою організацію
		С. Любимцева [12, с. 25]	...це якісні стрибки в розвитку системи та суспільства. При цьому кожен із цих стрибків – це не продовження розвитку в тому ж напрямку, а його радикальна видозміна із запереченням попереднього досвіду
А. Шюллер, Х. Крюссельберг [13, с. 116]	...це докорінне перетворення соціально-економічної системи внаслідок зміни порядку системи та її структури, тобто процес заміни конструктивних ознак одного господарського порядку схожими ознаками іншого порядку, результатом чого є докорінне перетворення економічної системи в цілому		
Системний	А. Маршалл [14, с. 300]	Трансформація економічної системи означає будь-які її відкриті зміни, як внутрішньосистемні, так і міжсистемні	
	Є. Платонова [15, с. 37]	Будь-яка заміна навіть окремих конструктивних ознак іншими, завдяки яким старий порядок замінюється новим	
	С. Любимцева [12, с. 27]	...процес безперервного перетворення, видозміни систем, який охоплює системи всіх рівнів (мікро-, мезо-, макро-, мега-) в їхній єдності, взаємозв'язку і взаємопроникненні, оскільки їх розвиток формує єдиний процес економічного руху, зміни	
	А. Щербак [16, с. 11]	...процес виникнення, зникнення чи зміни елементів або зв'язків в економічній системі	
	Н. Гражевська [17]	Трансформація у широкому розумінні є всезагальною формою розвитку економічних систем, пов'язаною з їх еволюційними та революційними перетвореннями, постійними переходами від стійкого до нестійкого стану та навпаки <...> еволюційна трансформація визначається як процес поступового накопичення кількісних та якісних змін параметрів системи... Зазначені зміни передують якісному стрибку (революційній трансформації) та переходу системи до структури, що відповідає новим умовам зовнішнього середовища. Трансформація у вузькому розумінні є внутрішньою складовою процесу загальної еволюції, пов'язаною з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих форм та специфічних елементів перехідних структур	
Ситуаційний	А. Мартинов [18]	Трансформація соціально-економічної системи – це дискретний процес якісної зміни системи. При цьому трансформація є тільки результатом системних змін, це сам момент перетворення, а не процес перетворення системи	

Примітка. Складено автором на основі робіт [1 – 18].

У деяких визначеннях можна зустріти використання дефініцій в не зовсім коректній формі. Наприклад, визначення трансформації Савчуком В. С. [3] демонструє не обов'язковість якісно значущих змін, чим, на думку автора, є по суті трансформація, а вказує на загальне перетворення форми або властивостей чого-небудь, що більше детермінує поняття "зміни". Також не зовсім повним є визначення А. Маршалла, яке пояснює трансформацію лише через "відкриті зміни, як внутрішньосистемні, так і міжсистемні" [14], проте не розкриває особливостей цих процесів.

Відмінності у визначеннях трансформації економічного простору зумовлюють потребу в уточненні трактування цього поняття методом денотатного графа (рисунок), що дозволяє різноаспектно охарактеризувати суть терміна. Метод денотатного графа широко застосовується в лінгвістиці, проте й у теоретичній економіці також може бути використаним, адже за його допомогою можна виявити суттєві аспекти досліджуваного поняття шляхом поступових переходів по "понятійних гілках".

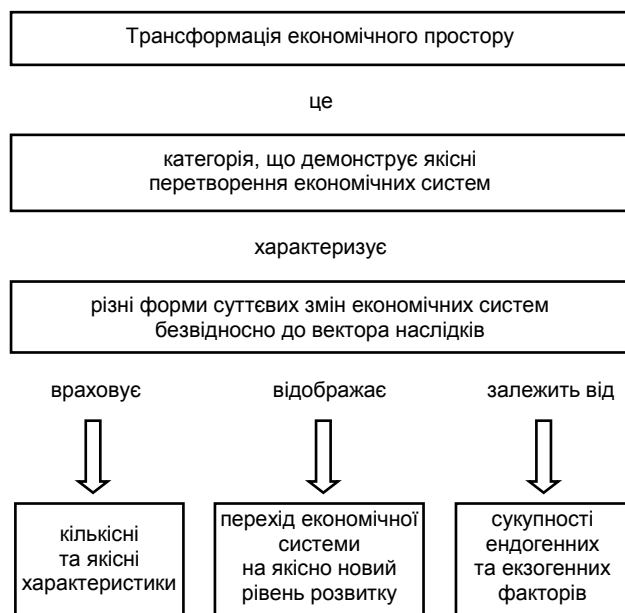


Рисунок. Декомпозиція змісту категорії "трансформація економічного простору" на основі використання методу денотатного графа (власна розробка автора)

Отже, трансформація економічного простору – це категорія, що демонструє якісні перетворення економічних систем, характеризує різні форми суттєвих змін безвідносно до вектора наслідків, відображає перехід економічної системи на новий рівень розвитку. Слід розуміти тісний зв'язок трансформаційних процесів із проявами біфуркаційності та факторів кумулятивної причинності [17].

Можна стверджувати, що трансформаційні процеси є закономірним явищем стадійного характеру з огляду на послідовність фаз економічних циклів. Перетворення в будь-якій економічній системі необхідні та природні для її поступального розвитку. Проте їх кількісне аналітичне оцінювання є доволі складним. Зміни можуть характеризуватися значними перебудовами у виробничо-господарській сфері, структурі споживання, проте це є швидше наслідком трансформації, ніж її характеристиками. Більш точно період трансформацій визначають інституціональні зру-

шення. В економічній літературі уже сформувалась точка зору щодо невідворотності переходу на нову, більш прогресивну модель розвитку, що базується на економічному використанні ресурсів, на задоволенні в основному нематеріальних потреб людей (творчому самовираженні, дозвіллі, опануванні знань і культури тощо), а головне – на наукових нововведеннях [18].

Перехід до нових методів та інструментарію державного управління може стати рушійною силою для активних трансформацій усього економічного простору національної економіки, отримання таких його можливостей, які були недоступними в дотрансформаційний період.

Отже, розуміння відмінностей між термінами "процес", "зміна", "трансформація" дозволить використовувати їх відповідно до їх змісту та правильно характеризувати ті чи інші перетворення національної економіки.

З'ясовано, що економіка глобального порядку додає в теоретичне осмислення явищ та процесів новітні аспекти, які необхідно враховувати теоретикам та практикам. Зокрема, переосмисленню підлягають дефініції різного роду змін економічних систем, наприклад, трансформацію економічного простору, на думку автора, слід розуміти як категорію, що демонструє якісні перетворення економічних систем, характеризує різні форми суттєвих змін безвідносно до вектора наслідків, відображає перехід економічної системи на новий рівень розвитку.

Подальших досліджень потребує проведення адекватних сучасним вимогам часу змін у методології економічної теорії, зокрема уточнення таких понять, як "еволюційні зміни", "революційні зміни" економічного простору та виокремлення найбільш суттєвих відмінностей між ними відповідно до сучасних економічних процесів.

Література: 1. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с. 2. Клочко В. П. До виміру глибини глобалізаційних змін в економіці / В. П. Клочко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 27 – 34. 3. Савчук В. С. Трансформаційна економіка : навч. посіб. / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін. ; за ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева. – К. : КНЕУ, 2006. – 612 с. 4. Цивілізаційна структура сучасного світу : в 3-х т. Т. 1: Глобальні трансформації сучасності. – К. : Наукова думка, 2006. – С. 632–633. 5. Webster Ninth New Collegiate Dictionary. – Springfield, Massachusetts : Merriam Webster Inc. Publishers, 1983. – 1564 p. 6. Краткий экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 689 с. 7. Соціологія : підручник / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін. ; за ред. Н. П. Осипової. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 336 с. 8. Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 13–21. 9. Субето И. Ноогенетические основы трансформации общества / И. Субето // Закономерности и перспективы трансформации общества : материалы V Международной Кондратьевской конференции : в 3-х т. Т. 3. – М., 2004. – С. 63–79. 10. Глушенко В. В. Грошово-кредитне забезпечення ринкових транзицій економіки України / В. В. Глушенко, Я. П. Ющенко // Вісник Харківського університету ім. В. І. Каразіна. Серія "Економічна". – 2001. – № 508. – С. 156–159. 11. Грищенко Г. О. Трансформація фінансово-економічних систем: теоретичні положення / Г. О. Грищенко, М. Й. Головкин // Вісник ЖДТУ. – 2012. – С. 359–363. 12. Любимцева С. В. Трансформація економічних систем: напрямки, тенденції, перспективи : дис. ... докт. екон. наук / С. В. Любимцева. – М., 2004. – 332 с. 13. Основы рыночного

хозяйства: понятия и концепции / под ред. А. Шюллера, Х. Г. Крюссельберга. – Марбург, Германия : Университет Филиппса, 1993. – 130 с. 14. Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3-х т. Т. 3 / А. Маршалл. – М. : Экономика, 1993. – 352 с. 15. Платонова Е. Экономические системы и их трансформация / Е. Платонова // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 1998. – № 7. – С. 30–40. 16. Щербак А. В. Трансформация экономических систем в условиях глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Щербак. – СПб., 2006. – 19 с. 17. Гражевська Н. І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.01. "Економічна теорія та історія економічної думки" / Н. І. Гражевська. – К., 2009. – 29 с. 18. Мартынов А. Об обновленной концепции экономической трансформации / А. Мартынов // Общество и экономика. – 2011. – № 04-05. – С. 5–36. 19. Бабина О. Є. Розвиток економічної системи як процес реалізації її потенціалу / О. Є. Бабина, О. О. Карпенко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 57–61. 20. Кулишов В. В. Моделювання розвитку економіки в умовах глобалізації / В. В. Кулишов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 13–16.

References: 1. Hrazhevskaya N. I. Ekonomicheskiye sistemy epokhy globalnykh zmin [The Economic Systems of the Era of Global Change] / N. I. Hrazhevskaya. – K. : Znannia, 2008. – 431 p. 2. Klochko V. P. "Do vymiru hlybiny globalizatsiinykh zmin v ekonomitsi" [To Measure the Depth of Globalization Changes in the Economy] / V. P. Klochko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 9 (99) P. 27–34. 3. Transformatsiina ekonomika : navch. posib. [Transformational Economy] / V. S. Savchuk, Yu. K. Zaitsev, I. Y. Maliy et al. ; za red. V. S. Savchuka, Yu. K. Zaitseva. – K. : KNEU, 2006. – 612 p. 4. Tsvivilizatsionnaya struktura. sovremennogo mira [Civilizational Structure of the Modern World] : v 3 vol. Vol. 1: Globalnye transformatsii sovremennosti. – K. : Naukova dumka, 2006. – P. 632–633. 5. Webster Ninth New Collegiate Dictionary. – Springfield, Massachusetts : Merriam Webster Inc. Publishers, 1983. – 1564 p. 6. Kratkiy ekonomicheskii slovar [Brief Dictionary of Economics] / pod red. A. N. Azriliyana. – M. : Institut novoy ekonomiki, 2001. – 689 p. 7. Sotsiologiya [Sociology] : pidruchnyk / N. P. Osypova, V. D. Vodnik, H. P. Klimova et al. ; za red. N. P. Osypovoi. – K. : Yurinkom Inter, 2003. – 336 p. 8. Mochernyi S. Modeli transformatsiinykh protsesiv ekonomiky (teoretyko-metodolohichni aspekty) [Models of Transformation Processes of the Economy (Theoretical and Methodological Aspects)] / S. Mochernyi // Ekonomika Ukrainy. – 2005. – No. 2. – P. 13–21. 9. Subeto I. Noogeneticheskie osnovy transformatsii obshchestva [Noogenetic Basis of Society Transformation] / I. Subeto // Zakonomernosti i perspektivy transformatsii obshchestva : materialy V Mezhdunarodnoy Kondratevskoy konferentsii : v 3 vol. Vol. 3. – M., 2004. – P. 63–79. 10. Hlushchenko V. V. Hroshovo-kredytne zabezpechennia rynkovykh tranzytii ekonomiky Ukrainy [Monetary Provision of Market Transitions of Economy of Ukraine] / V. V. Hlushchenko, Ya. P. Yushchenko // Visnyk Kharkivskoho universytetu im. V. I. Karazina. Seriya "Ekonomichna". – 2001. – No. 508. – P. 156–159. 11. Hryshchenko H. O. Transformatsiia finansovo-ekonomichnykh system: teoretychni polozhennia [The Transformation of the Financial and Economic Systems: Theoretical Principles] / H. O. Hryshchenko, M. I. Holovko // Visnyk ZhDTU. – 2012. – P. 359–363. 12. Lyubimtseva S. V. Transformatsiya ekonomicheskikh sistem: napravleniya, tendentsii, perspektivy

[Transformation of Economic Systems: Directions, Trends, Prospects] : dis. ... dokt. ekon. nauk / S. V. Lyubimtseva. – M., 2004. – 332 p. 13. Osnovy rynochnogo khozyaystva: ponyatiya i kontseptsii [Basics of a Market Economy : Definitions and Concepts] / pod red. A. Shyullera, H. G. Kryusselberga. – Marburg, Germania : Universitet Filippsa, 1993. – 130 p. 14. Marshall A. Printsipy politicheskoy ekonomii : in 3 vol. Vol. 3. [Principles of Political Economy] / A. Marshall. – M. : Ekonomika, 1993. – 352 p. 15. Platonova E. Ekonomicheskie sistemy i ikh transformatsiya [Economic Systems and Their Transformation] / E. Platonova // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. – 1998. – No. 7. – P. 30–40. 16. Shcherbak A. V. Transformatsiya ekonomicheskikh sistem v usloviyakh globalizatsii [Transformation of Economic Systems in the Context of Globalization] : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / A. V. Shcherbak. – SPb., 2006. – 19 p. 17. Hrazhevskaya N. I. Transformatsiia ekonomichnykh sistem v umovakh hlobalizatsii [The Transformation of Economic Systems in Conditions of Globalization] : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.01. "Ekonomichna teoriia ta istoriia ekonomichnoi dumky" / N. I. Hrazhevskaya. – K., 2009. – 29 p. 18. Martynov A. Ob obnovlennoy kontseptsii ekonomicheskoy transformatsii [An Updated Concept of Economic Transformation] / A. Martynov // Obshchestvo i ekonomika. – 2011. – No. 04–05. – P. 5–36. 19. Babina O. Ye. Rozvytok ekonomichnoi systemy yak protses realizatsii ii potentsialu [The Development of the Economic System as a Process of Realization of Its Potential] / O. Ye Babina, O. O. Karpenko // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 4 (68). – P. 57–61. 20. Kulishov V. V. Modeliuvannia rozvytku ekonomiky v umovakh hlobalizatsii / V. V. Kulishov // Biznes Inform. – 2013. – No. 5. – P. 13–16.

Інформація про автора

Маркович Ірина Богданівна – канд. экон. наук, асистент кафедри фінансів, обліку і контролю Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя (46001, Україна, м. Тернопіль, вул. Руська, 56, e-mail: sorira@ukr.net).

Інформация об авторе

Маркович Ирина Богдановна – канд. экон. наук, асистент кафедри фінансов, учета и контроля Тернопольского национального технического университета имени Ивана Пулюя (46001, Украина, г. Тернополь, ул. Русская, 56, e-mail: sorira@ukr.net).

Information about the author

I. Markovych – PhD in Economics, Assistant of the Department of Finance, Accounting and Control of Ivan Puluj Ternopil National Technical University (56 Ruska St, 46001, Ternopil, Ukraine, e-mail: sorira@ukr.net).

Рецензент
докт. экон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
13.05.2014 р.

ВИБІР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ФОРМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

УДК 658.81:005.346

*Пилипенко А. А.
Березовський К. М.*

Наведено теоретичне обґрунтування й розробку організаційно-структурного забезпечення маркетингового управління промисловим підприємством, яке функціонує в умовах глобалізації. Розглянуто зміст поняття та складові форми маркетингового управління. Проведено типологізацію форм маркетингового управління, вибір яких узгоджено з комплексом стратегій маркетинг-міксу підприємства та відбором практик життєвого циклу. Обґрунтовано особливості застосування практик життєвого циклу підприємства за окремими формами маркетингового управління. Визначено відмінності в реалізації функції маркетингового управління за різними його формами. Встановлено особливості реалізації та розроблено рекомендовані варіанти стратегічних дій щодо зміни форми маркетингового управління.

Ключові слова: форма маркетингового управління, стратегічний менеджмент, практики життєвого циклу, конкурентоспроможність.

.....

ВЫБОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ФОРМЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ И ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР БИЗНЕСА

УДК 658.81:005.346

*Пилипенко А. А.
Березовский К. М.*

Представлены теоретическое обоснование и разработка организационно-структурного обеспечения маркетингового управления промышленным предприятием, функционирующим в условиях глобализации. Рассмотрены содержание понятия и составляющие формы маркетингового управления. Проведена типологизация форм маркетингового управления, выбор которых согласован с комплексом стратегий маркетинг-микса предприятия и отбором практик его жизненного цикла. Обоснованы особенности применения практик жизненного цикла предприятия для предложенных форм маркетингового управления. Определены отличия в реализации функции маркетингового управления для разных его форм. Установлены особенно-

сти реализации и разработаны рекомендованные варианты стратегических действий по изменению формы маркетингового управления.

Ключевые слова: форма маркетингового управления, стратегический менеджмент, практики жизненного цикла, конкурентоспособность.

**CHOOSING THE COMPETITIVE FORMS OF MARKETING MANAGEMENT
AS A PART OF ENTERPRISES AND INTEGRATED BUSINESS
STRUCTURES STRATEGIC MANAGEMENT ORGANIZATION**

UDC 658.81:005.346

*A. Pylypenko
K. Berezovskyi*

The theoretical rationale is provided for the development of organizational and structural support for marketing management of an industrial enterprise that functions in a globalized economic environment. The essence and components of the concept of marketing management are considered. The typology of forms of marketing management was conducted, which was agreed with a set of marketing mix strategies of an enterprise and the selection of lifecycle practices. Peculiar enterprise lifecycle practices were substantiated for several forms of marketing management. The differences between marketing management functions implementation were determined for different management forms. The specifics of implementation were identified and options were recommended for strategic action as to marketing management change.

Keywords: form of marketing management, strategic management, life cycle practices, competitiveness.

Одним із негативних аспектів сучасного стратегічного менеджменту національних підприємств є складність розробки та реалізації стратегії. Зрозумілим та об'єктивним є пояснення складності стратегічного процесу на етапі формування орієнтирів розвитку високою динамічністю та непередбачуваністю середовища господарювання. Похибки ж у реалізації сформованої стратегії, як правило, спричиняються вадами в побудові організаційних структур чи браком усвідомлення стратегічних настанов працівниками підприємства. Таку ситуацію А. Чандлер [1] ще в 1969 році вперше тлумачив як "невідповідність стратегії та структури". При цьому усунення похибок у реалізації стратегії належить до організаційної складової стратегічного менеджменту, вдосконалення якої й досі залишається актуальним.

Зрозумілою є наявність численної кількості робіт, які розглядають питання стратегічного менеджменту на підприємстві. Найбільш відомими є, наприклад, роботи Г. Мінцберга [2] чи С. Холленсена [3]. На жаль, все ж таки означені дослідження недостатньо уваги приділяють висвітленню питань саме організації стратегічного менеджменту. Ті ж з них, у яких все таки розглядається організаційний аспект, більшою мірою зорієнтовані на розбудову організаційної структури чи контурів управління. Цього об'єктивно замало в умовах підвищення ринкової орієнтації підприємств. Зростання орієнтованості на ринок потребує від дослідників переорієнтування на висвітлення особливостей створення та використання систем маркетингового управління промисловими підприємствами (СМУПП).

Існують і такі дослідження (наприклад, розробки Дж. Холей [4] чи Р. Еспеджо [5]), але вони в переважній більшості не розглядають у якості головної вимоги конкурентоспроможності організаційну побудову СМУПП. Дослідники ж сфери конкурентоспроможності підприємств [6; 7] також значну увагу приділяють факторам конкурентоспроможності [7] чи параметрам конкурентної поведінки [6] замість, наприклад, відокремленого розгляду впливу такої поведінки на логіку реалізації організаційного процесу відносно СМУПП.

Метою статті є типологізація та розвиток теоретико-методичних засад і процедур відбору форм організації маркетингового управління діяльністю підприємств та їх інтегрованих об'єднань, оптимізованих за критерієм максимізації рівня конкурентоспроможності надаваної споживчої цінності. В основу реалізації мети статті покладено ряд припущень, доведеність яких обґрунтована авторами в працях [8; 9]. Так, за авторською гіпотезою відмінність саме маркетингового управління полягає в переорієнтації всіх практик (усталених моделей поведінки) діяльності підприємства на засади маркетингу [8]. Перелік таких практик діяльності визначається відповідно до стандарту ISO 15288 [10]. Відповідно їх структурування та взаємодія відбуваються в рамках певного архітектурного подання суб'єкта господарювання, формалізованого в рамках стандарту ISO 42010 [11]. Враховуючи означені припущення й те, що поняття "форма маркетингового управління" (ФМУ) не є усталеним в економічній літературі, розуміння змісту ФМУ можна подати за допомогою схеми на рис. 1.

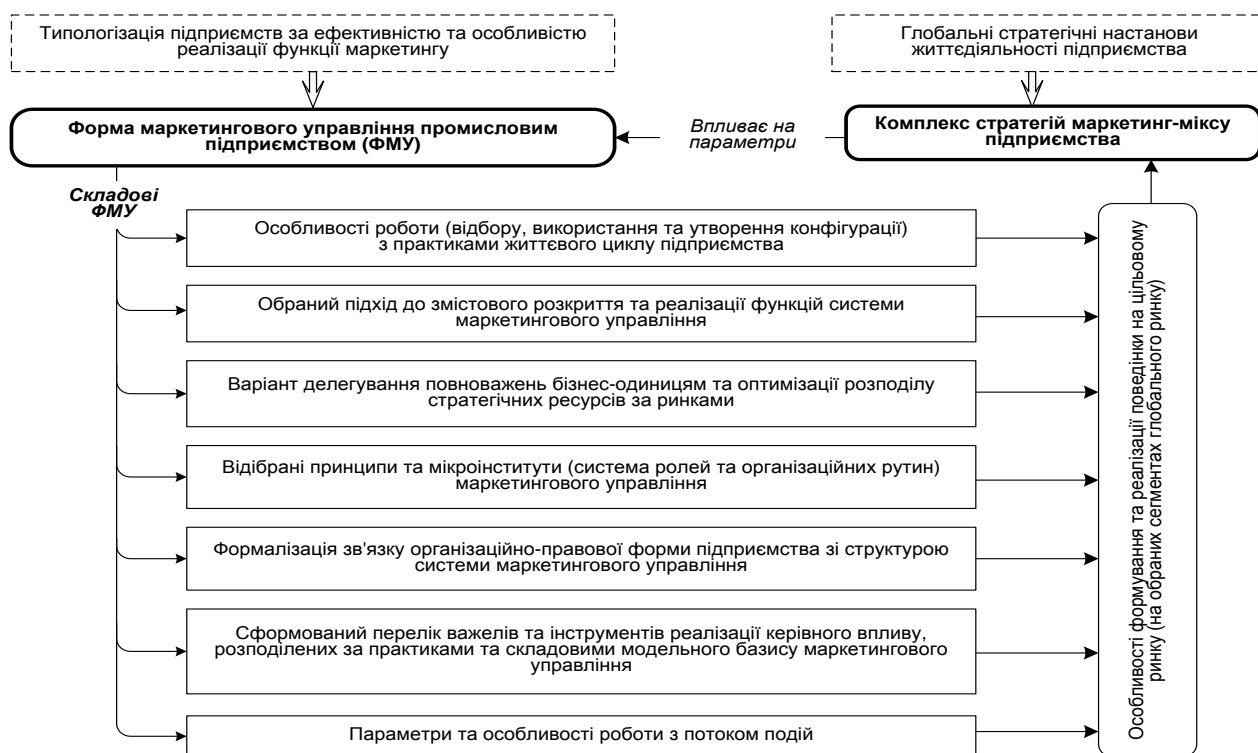


Рис. 1. Розкриття змісту поняття "форма маркетингового управління" та її зв'язку з формуванням стратегій маркетинг-міксу підприємства

Доведеність розуміння ФМУ та переліку складових ФМУ з рис. 1 підтверджується тлумаченням ФМУ рядом авторів як "певної форми прояву конкретних дій, які здійснюються суб'єктами реалізації керівних впливів". При цьому слід наголосити, що саме ФМУ розкриває напрями забезпечення цілеспрямованих впливів на архітектурне подання підприємства як об'єкта маркетингового управління. За такого підходу форма маркетингового управління визначає, як саме здійснюється такий керівний вплив з боку СМУПП. Саме відповіді на питання "за допомогою яких структур, інструментів, методів та принципів відбуватиметься реалізація керівних впливів?" визначили змістове наповнення ФМУ, задеклароване на рис. 1 (ФМУ визначає спосіб безпосередньої реалізації маркетингового управління на підприємстві).

Авторами статті у роботі [8] зроблено наголос на відмінності ефективності маркетингової діяльності для різ-

них підприємств, а отже, й на різному ступені використання СМУПП. Відповідно даному твердженню диференціація й типологізація ФМУ подана в табл. 1. Певна новизна при цьому притаманна як безпосередньо виділенню окремих ФМУ, так і їх змістовому наповненню. Відомості табл. 1 враховують ще одну авторську розробку, детально описану в роботі [8], відносно орієнтування СМУПП на дотримання бажаного рівня стратегічної відповідності діяльності підприємства вимогам ринкового оточення. Окрім того, з точки зору надання характеристики ФМУ цілком слушним є розгляд трансформації функції маркетингу в разі її застосування в інтегрованих об'єднаннях підприємств. Узагальнене подання таких характеристик наведено в табл. 1. Більше того, таке узагальнення проведено в контексті вивчення присутності інтегрованого об'єднання підприємств на міжнародному ринку (цільовому сегменті глобального ринку).

Таблиця 1

Характеристика форм маркетингового управління суб'єктом господарювання

Складова форми маркетингового управління підприємством	Форма маркетингового управління				
	Відсутність маркетингового управління	Обмежений розвиток СМУПП		Повне застосування можливостей СМУПП	
		Рівень підприємства	Інтегрована структура бізнесу (ІСБ) та холдинги	Підприємства	ІСБ та холдинги
1	2	3	4	5	6
Загальна характеристика форми та носіїв форми маркетингового управління					
Суб'єкти господарювання, для яких доречно застосування певної ФМУ	Будь-який суб'єкт господарювання, не орієнтований на перевагу маркетингу	Підприємства з низьким бюджетом та обмеженими витратами на маркетинг	Інтеграційні та холдингові структури з низьким бюджетом маркетингу	Підприємства з розвинутою маркетинговою функцією, які присутні в глобальному ринку	Інтегровані структури бізнесу з активною позицією на міжнародних ринках
Бюджет маркетингу	Порівняно низький	Середній	Вищий від середнього	Вищий від середнього	Порівняно високий

1	2	3	4	5	6
Граничний рівень стратегічної відповідності	Досягнення мінімального рівня стратегічної відповідності	Орієнтація на середній за ринком рівень стратегічної відповідності	Рівень стратегічної відповідності нижчий за конкурентів	Прагнення досягнення повної стратегічної відповідності	Прагнення досягнення повної стратегічної відповідності
Характеристика особливостей реалізації елементів системи маркетингового управління промисловим підприємством (виділені в роботі [7])					
Специфічні принципи маркетингового управління	Домінування ціни споживання, забезпечення потрібної якості	Ковзного планування, активного реагування, пошуку потреб	Адаптивного впливу на споживача, відкритості цілевстановлення	Ізоморфізму, стимулювання попиту, відкритого цілевстановлення	Ізоморфізму, зосередження ресурсів, спрямованості на результат
Використання процедур консолідації інформації	Неможливе через обмеженість бюджету	Лише маркетинговий моніторинг	Обмежене застосування	Виокремлення в контур управління	Проведення служб конкурентної розвідки
Усвідомлення змісту та ролі (подання) маркетингового управління	Роль маркетингу зведено до ретроспективного оцінювання й аналізу прагнень споживача. Базові методи прогнозування напрямів розвитку підприємства в обраних сегментах ринку		Імітаційне та сценарне моделювання внутрішніх зв'язків учасників	Прийняття інтеграційної парадигми взаємодії суб'єктів глобального ринку у якості підґрунтя організації управління. Орієнтація на проактивність та циклічність відтворення цінності	
Цикли (контури) зворотних зв'язків	Орієнтування від'ємних зворотних зв'язків на підтримку обраних параметрів роботи		Дія контуру додатних зворотних зв'язків у рамках дії закону "підсилювальної віддачі" орієнтована на зростання стратегічної відповідності		
Інформаційне забезпечення	Створення системи маркетингової інформації, що аналізує первинні та вторинні дані про ринок			Організація взаємного моніторингу діяльності СБО та окремих контрагентів	
Підхід до моделювання маркетингових операцій (маркетингової активності)	Класичні (найбільш розповсюджені й застосовувані) методи реалізації функції маркетингу. Орієнтація лише на ідентифікацію специфічних запитів споживача	Сценарне моделювання поведінки покупця, динамічні (CGE) моделі попиту	Імітаційне та сценарне моделювання внутрішніх зв'язків учасників інтегрованої структури бізнесу	Динамічні моделі споживчого попиту та імітаційні моделі поведінки споживача	Імітаційне та сценарне моделювання внутрішніх зв'язків учасників ІСБ
Інструментарій (модельний базис) маркетингового управління		Розширене орієнтування всіх моделей на ринкову орієнтацію	Визначення напрямів використання колективних активів	Розширене спрямування всіх моделей на ринкову орієнтацію	Визначення напрямів використання колективних активів
Усвідомлення процесів розвитку підприємства	Сукупність кількісних, структурних та якісних змін корисного результату на виході бізнес-процесів надання заявлених сервісів		Трансформаційний перегляд конфігурації та змісту практик діяльності (як взаємодії ресурсів й можливостей з їх трансформації), орієнтованих на надання ідентифікованої споживчої цінності перспективним ринкам		

Далі слід наголосити, що з рис. 1 випливає тісний зв'язок між обраними підприємством стандартами роботи (практиками як способами досягнення бажаного результату та інституціоналізованими підходами до виконання певних дій, у тому числі з реалізації функції маркетингу).

Отже, вибір ФМУ залежить і від особливостей "конфігурації практик" за допомогою СМУПГ. При цьому, як видно з рис. 2, саме практики життєвого циклу складають підґрунтя модельного базису маркетингового управління.

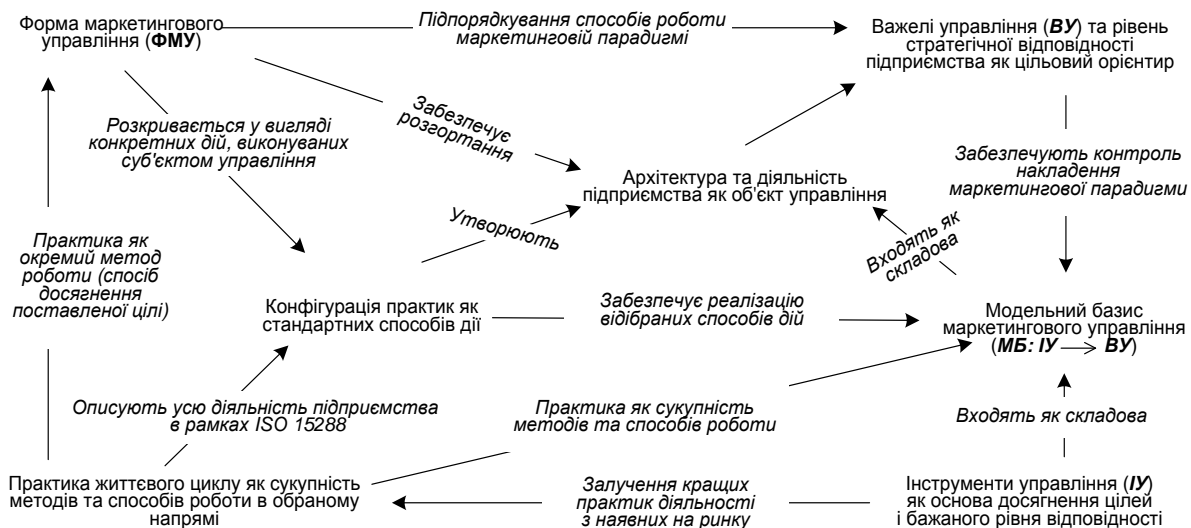


Рис. 2. Взаємозв'язок між практиками життєвого циклу, модельним базисом та формами маркетингового управління

Отже, враховуючи поданий на рис. 2 взаємозв'язок, слід сформулювати перелік основних практик діяльності та визначити особливості їх реалізації залежно від тієї чи іншої форми маркетингового управління. Відразу треба наголосити, що отримання повного переліку практик є майже неможливим. Підтвердженням тому є хоча б перелічені одним із розробників концепції реінжинірингу Т. Да-

венпортом у роботі [12] так звані "140 мод і повір'їв", використовуваних у менеджменті підприємства. Фрагмент переліку практик діяльності підприємства з виділенням особливостей їх реалізації за тією чи іншою ФМУ та з визначенням їх трансформування в процесі впровадження на підприємстві маркетингового управління наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Особливості застосування практик життєвого циклу за окремими ФМУ

Практика життєвого циклу підприємства за ISO 15288	Форма маркетингового управління				
	Зародження маркетингового управління підприємством	Обмеженого розвитку маркетингового управління підприємством	Обмеженого розвитку маркетингового управління холдингом	Повної застосовності маркетингового управління підприємством	Імплементатії маркетингової парадигми управління глобалізованими холдингами
1	2	3	4	5	6
Управління середовищем та опису життєвого циклу підприємства	Обмежене застосування процедур та інструментів узгодження цілей і політики підприємства з маркетинговою парадигмою	Початок стандартизації процесів у рамках забезпечення ринкової орієнтації підприємства та відбору відповідних важелів управління	Початок стандартизації процесів орієнтації стратегічних бізнес-одиниць холдингу на забезпечення високого рівня стратегічної відповідності	Встановлені стандартні набори процесів життєвого циклу підприємства повністю орієнтовані на запити споживачів	Імплементатія інструментарію інженерії вимог у взаємодії учасників холдингу та холдингу зі споживачами цільових ринків
Управління якістю результату на виході бізнес-процесів	Завдання управління якістю підпорядковані національній системі сертифікації продукції	Контроль ступеня управління якістю в рамках бажаного рівня стратегічної відповідності	Цілі в галузі якості визначаються на рівні міжнародних та корпоративних стандартів	Якість продукції як стратегічна компетентність і відмінна перевага підприємства	Цілі в галузі якості визначаються на рівні міжнародних та корпоративних стандартів
Управління персоналом	Реалізація як самостійна функція циклу управління	Узгодження із системою мотивів досягнення цілей маркетингу	Системи залучення персоналу до стратегічного управління	Підпорядкованість контурів управління маркетинговим цілям	Залучення персоналу до маркетингового цілевстановлення
Управління ресурсами	Орієнтація на максимізацію потенціалу підприємства	Формування контуру управління логістичними конфліктами	Оптимізація розподілу ресурсів між зонами господарювання	Орієнтація на максимізацію потенціалу певного ресурсу	Розподіл ресурсів як один із сервісів, що надається СМУПП
Збирання та аналіз вимог	Початкова стадія створення системи збирання вимог	Поширення системи на всіх стейкхолдерів, а не лише на клієнтів	Оцінювання вимог на рівні споживачів та між учасниками холдингу	Збирання вимог є основою синтезу СМУПП	Оцінювання вимог на рівні споживачів та між учасниками холдингу
Управління якістю	Дотримання вимог стандартів якості, які визначені на законодавчому рівні та в рамках внутрішньої стандартизації діяльності підприємства	Встановлені політики, стандарти та процедури управління якістю визначаються із застосуванням рефлексивної оцінки вимог споживачів	Встановлені політики, стандарти та процедури управління якістю визначаються із застосуванням рефлексивної оцінки вимог споживачів	Забезпечення максимальної якості корисного результату та його відповідності потенційним запитам споживача цільового ринку	Забезпечення максимальної якості корисного результату та його відповідності потенційним запитам споживача цільового ринку
Практика життєвого циклу підприємства за ISO 15288	Форма маркетингового управління				
	Зародження маркетингового управління підприємством	Обмеженого розвитку маркетингового управління підприємством	Обмеженого розвитку маркетингового управління холдингом	Повної застосовності маркетингового управління підприємством	Імплементатії маркетингової парадигми управління глобалізованими холдингами
Планування стратегічного процесу	Виділення ресурсів підплановані результати відбувається з огляду на технічні можливості	Результатом виконання є доведення до всіх зацікавлених сторін стратегічних настанов	Оптимізація розподілу стратегічних ресурсів з огляду на консолідовану прибутковість	Визначення стратегічних цілей у контексті максимізації рівня стратегічної відповідності	Підпорядкування цілей вимозі максимізації синергетичної стратегічної відповідності
Контроль реалізації стратегічного процесу	Гарантування реалізації стратегічних настанов через контури від'ємних зворотних зв'язків СМУПП	Контроль за виконанням стратегічного процесу в рамках системи позитивних зворотних зв'язків СМУПП	Реалізація стратегічного процесу в рамках дії закону зростаючої віддачі та взаємопідтримки різних СЗГ	Реалізація стратегічного процесу в рамках дії закону зростаючої віддачі та взаємопідтримки різних СЗГ	Рекурсивний підхід до контролю сформованих стратегічних дій у рамках їх узгодження із синтезом СМУПП
Управління маркетинговими ризиками	Орієнтація на зниження негативних впливів від факторів локального зовнішнього середовища	Орієнтація на зниження негативних впливів від факторів глобального зовнішнього середовища	Диференціація негативних впливів між різними стратегічними бізнес-одиницями	Превентивна робота з потоком подій для нівелювання появи втрачених можливостей	Превентивна робота з потоком подій для нівелювання появи втрачених можливостей

1	2	3	4	5	6
Практика управління інформацією	Маркетингове управління орієнтоване на моніторинг поточних дій підприємства	Повне врахування параметрів потоку подій та формування превентивних заходів	Орієнтування на дифузю знань на залучення стратегічної інформації про можливі проблеми	Повне використання методів аналітичної обробки даних та консолідації інформації	Повне використання методів аналітичної обробки даних та консолідації інформації
Практики управління (інженерії) вимог споживачів і стейкхолдерів	Обмеження на створення конкретних вимог споживачів на технічне завдання зі створення цінності	Імплементация інструментарію інженерії вимог до зворотних зв'язків системи маркетингового управління	Імплементация інструментарію інженерії вимог до зворотних зв'язків системи маркетингового управління	Робота з лояльними споживачами щодо спільного створення споживчої цінності як виходу бізнес-процесів	Організація узагальнення вимог споживачів на рефлексивному підґрунті з адаптацією організації СМУПП
Проектування архітектури підприємства	Відсутність використання архітектурного підходу до опису діяльності підприємства	Обмежений перелік сфер подання архітектури з наявних стандартів	Обмежений перелік сфер подання архітектури з наявних стандартів	Застосування архітектурного підходу в повному обсязі з досягненням синергії описів	Застосування архітектурного підходу в повному обсязі з досягненням синергії описів

Реалізація кожної з означених у табл. 2 практик передбачає застосування певних методів та способів реалізації даної практики. Для виконання даної умови необхідно здійснити розподіл використовуваних у маркетинговій діяльності методів і моделей за ФМУ та врахувати при цьому подане на рис. 2 уявлення про те, що практики виступають основою модельного базису. Саме в рамках кожної практики життєвого циклу відбувається відображення моделей та інструментів маркетингового управління на важелі, які використовує СМУПП (МБ: ІУ → ВУ). У рамках такого відображення слід звернути увагу на те, що практи-

ки життєвого циклу за ISO 15288 – це агрегація методів роботи (тут йдеться про те, як люди зазвичай діють у рамках вирішення завдання СМУПП). При цьому цілком зрозумілим є те, що за різних ФМУ підприємства досить порізно підходять до формування та змістового наповнення стратегій маркетинг-міксу. Авторське подання розподілу змісту стратегій маркетинг-міксу за ФМУ наведено в табл. 3. При цьому змістове наповнення табл. 3 дещо відходить від класичного 4Р-маркетингу в бік розширення маркетинг-міксу такими концепціями, як 8Р та 11С.

Таблиця 3

Особливості зв'язку ФМУ та стратегій маркетинг-міксу на детерміністському етапі роботи СМУПП

Складова маркетинг-міксу підприємства	Форма маркетингового управління				
	ФМУ _{вму}	ФМУ _{поу}	ФМУ _{хоу}	ФМУ _{ппз}	ФМУ _{хпз}
Ціна, націнки, знижки (<i>price</i> в концепції 4Р-маркетингу)	Орієнтування на уніфікацію ціни. Ціна на основі витрат	Дотримання паритету цін або меншої ціни за ринкову	Зниження цін за рахунок обсягів продажів учасниками холдингу	Підтримка стратегії "зняття верхків" чи "проникнення на ринок"	Орієнтування на ринкову ціну обраного сегменту ринку
Товар або послуга тощо (<i>product</i> в концепції 4Р-маркетингу)	Введення на ринок продукту з огляду на наявні можливості	Кастомізація товарної пропозиції з оптимізацією виробництва	Конфігурування практик з огляду на вимоги до результату	Диференціація асортименту за виділеними групами товарних категорій з огляду на параметри цільового ринку	
Просування (<i>promotion</i> в концепції 4Р-маркетингу)	Обмеження рекламою та стимулюванням збуту	Задоволення специфічних вимог лояльного споживача	Використання специфічних вимог до місць продажів інструментів	Адаптація до різних країн сервісу, якості, реклами тощо	Просування через взаємодію із гравцями зарубіжного ринку
Канали розподілу (<i>place</i> в концепції 4Р-маркетингу)	Самостійний розподіл або через взаємодію з дистриб'юторами	Приділення головної уваги специфічним запитам споживача	Використання послуг логістичних провайдерів (3PL, 4PL)	Приділення головної уваги специфічним запитам споживача	Залучення до взаємодії логістичних 4PL-провайдерів
Комунікації (<i>communication</i> в концепції 4С-маркетингу)	Обмін відомостями в рамках потреб щодо рішення про покупку	Робота в рамках сценаріїв розвитку взаємодії з покупцем	Допуск споживача до внутрішніх баз даних підприємства	Обмін знаннями про параметри й атрибути пропозиції товару	Інституціоналізація середовища взаємодії зі споживачем
Споживач (<i>consumer</i> в концепції 4С-маркетингу)	Будь-який суб'єкт ринку, спроможний отримати цінність	Робота над утворенням довготривалих контрактів	Інтеграційна взаємодія з лояльними споживачами	Надання знижок й переваг лояльним споживачам	Спільне визначення атрибутів корисного результату

Окрім того, для визначення розуміння маркетингового управління потрібне співвіднесення функцій менеджменту з використовуваними методами та практиками роботи (у випадку мети дослідження – з практиками маркетингової діяльності та практиками життєвого циклу, переорієнтованими на маркетингову парадигму). Досягнення такого співвідношення маркетингу та менеджменту

видається доречним у рамках формування матриці "функції маркетингу – функції менеджменту". Формування такої матриці доводить, що в процесі вибору ФМУ відбувається розробка функціональної моделі СМУПП. Дійсно, класичні функції управління матимуть певні відмінності в реалізації для окремих ФМУ. Змістове розкриття таких відмінностей подане в табл. 4.

Таблиця 4

Визначення відмінностей реалізації функції маркетингового управління за різними його формами

Функції управління	Форма маркетингового управління				
	Відсутність маркетингового управління	Обмежений розвиток СМУПП		Повне застосування можливостей СМУПП	
		Рівень підприємства	ІСБ та холдинги	Підприємства	ІСБ та холдинги
	ФМУ _{вму}	ФМУ _{поу}	ФМУ _{хоу}	ФМУ _{ппз}	ФМУ _{хпз}
Загальні функції управління підприємством					
Організація діяльності	Подання підприємства як сукупності ресурсів та процесів їх технологічної обробки	Опис діяльності підприємства через конфігурування практик, орієнтованих на результат	Опис діяльності підприємства через конфігурування практик, орієнтованих на результат	Накладання на всі практики життєвого циклу підприємства принципів маркетингу	Накладання на всі практики життєвого циклу підприємства принципів маркетингу
Планування та прогнозування	Загальноновживані методи планування	Підпорядкування конфігурацій практик параметрам конкурентної поведінки підприємства		Розробка профілю стратегії	Використання узгоджених матриць профілю
Облік, аналіз та контроль	Систематичний аналіз і контроль дій конкурентів	Орієнтування на превентивний контроль маркетингових рішень	Орієнтування на превентивний контроль маркетингових рішень	Наближення облікових і контрольних функцій до центрів витрат, які визначені відповідно до сегментів цільового ринку	
Мотивація та стимулювання	У рамках винагороди за досягнутий результат	У рамках параметрів реалізації виконавцем практики діяльності		З огляду на отриманий рівень стратегічної відповідності та забезпечення ринкової орієнтації	
Специфічні (конкретні) функції управління підприємством					
Інформаційне забезпечення	Обмеження системою маркетингового моніторингу поточних дій	Орієнтація на превентивне збирання інформації та знань	Орієнтація на превентивне збирання інформації та знань	Трансформація у систему конкурентної розвідки	Трансформація у систему конкурентної розвідки
Загальне керівництво підприємством	Орієнтування на мінімізацію витрат та максимізацію прибутку	Робота в рамках збільшення стратегічної відповідності та максимізації розкриття маркетингового потенціалу підприємства		Орієнтація на узгоджене застосування архітектурного підходу та усвідомлення вимог до результату від стратегічних бізнес-одиниць	
Оперативне управління виробництвом	Робота в рамках виробничої програми та графіків її виконання	Реалізація через відбір кращих практик діяльності	Реалізація через залучення учасників з потрібними практиками	У рамках узгодженого коригування параметрів архітектури підприємства	Через оптимізацію складу учасників з потрібними вміннями
Матеріально-технічне постачання	У рамках довгострокових контрактів чи разових закупівель	Пошук постачальників на принципах маркетингу закупівель	Пошук партнерів з наявністю потрібних ресурсів	Пошук лояльних постачальників (інституціоналізація відносин)	Утворення мереж і ланцюгів надання (виведення) цінності

Реалізація означених у табл. 4 функцій передбачає формування управлінських рішень у рамках стратегій маркетинг-міксу. Кожна ФМУ обґрунтовує появу певних особливостей у процесі розробки й реалізації маркетинг-міксу. За такого підходу актуалізується питання узгодження МБ та ФМУ. Відповідно в табл. 4 наведено особливості реалізації маркетинг-міксу залежно від обраної підприємством ФМУ. Доведеність пропозицій міститься в узагальненні наявних теоретичних досліджень різних авторів та обробки їх монографічним методом й методом частотного аналізу (результати визначення частот застосування тих чи інших підходів до розробки стратегій маркетинг-міксу не наводяться з огляду на обмеження обсягу роботи).

Далі слід звернути увагу, що обрана підприємством ФМУ не є усталеною характеристикою та може змінюватися відповідно до зміни споживчих уподобань чи параметрів бізнес-процесу надання сервісів. Наприклад, прагнення підвищення рівня стратегічної відповідності за рахунок маркетингової діяльності, що в цілому відповідає ситуації більш високого рівня розвитку маркетингу національних підприємств порівняно з удосконаленням виробничих процесів, може спричинити зміни ФМУ підприємства. Отже, оскільки синтез СМУПП може передбачати зміну однієї ФМУ на іншу, то в табл. 5 наведено особливості реалізації такої зміни й визначено рекомендовані варіанти стратегічних дій щодо зміни ФМУ.

Таблиця 5

Особливості реалізації та рекомендовані варіанти стратегічних дій щодо зміни ФМУ

Поточна ФМУ	Бажана для досягнення форма маркетингового управління				
	ФМУ _{вму}	ФМУ _{поу}	ФМУ _{хоу}	ФМУ _{ппз}	ФМУ _{хпз}
1	2	3	4	5	6
ФМУ _{вму}	Удосконалення в рамках дотримання мінімальних маркетингових витрат	Для переходу до ФМУ _{поу} необхідна активізація зусиль	Інтеграція до підприємств з більш високою ефективністю маркетингу	Активізація дій щодо імплементації принципів маркетингового управління	Перехід можливий лише через використання проміжних ФМУ

1	2	3	4	5	6
ФМУ _{лоу}	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Удосконалення в рамках дотримання мінімальних маркетингових витрат	Активізація інтеграційних процесів агентів з розвинутим маркетингом	Додаткове фінансування та розширення впливу функції маркетингу	Інтеграція до підприємств з більш високою ефективністю маркетингу
ФМУ _{хоу}	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Розвиток дезінтеграційних процесів. Реструктуризація холдингу	Удосконалення в рамках дотримання мінімальних маркетингових витрат	Виділення (дезінтеграція) бізнес-одиниць з розвиненим маркетингом	Інтеграція до підприємств з більш високою ефективністю маркетингу
ФМУ _{лпз}	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Удосконалення в рамках дотримання мінімальних маркетингових витрат	Інтеграція з рівними суб'єктами з цільових сегментів ринку
ФМУ _{хпз}	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Виділення з холдингу учасників з меншою ефективністю маркетингу	Перехід недоречний. Робота над покращенням наявної ФМУ	Розвиток дезінтеграційних процесів. Реструктуризація холдингу	Удосконалення в рамках дотримання мінімальних маркетингових витрат

Таким чином, у статті обґрунтовано типологізацію форм маркетингового управління, вибір яких узгоджено з комплексом стратегій маркетинг-міксу підприємства, визначено особливості застосування практик життєвого циклу підприємства за окремими формами маркетингового управління, розглянуто відмінності реалізації функції маркетингового управління за різними його формами та розроблено рекомендовані варіанти стратегічних дій щодо зміни форми маркетингового управління. При цьому потребує проведення подальших досліджень більш деталізоване висвітлення змістових характеристик та схем реалізації практик життєвого циклу за різними типами ФМУ.

Література: 1. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise / A. D. Chandler. – Cambridge, MA : MIT Press, 1969. – 464 p. 2. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases / H. Mintzberg, J. Lampel, J. Quinn et al. – 4th edition. – Boston : Prentice Hall, 2002. – 489 p. 3. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach / S. Hollensen. – London : Financial Times Prentice Hall, 2010. – 698 p. 4. Hooley G. J. Marketing strategy and competitive positioning / G. J. Hooley, N. F. Piercy, B. Nicolaud. – Edinburgh : Prentice Hall International, 2008. – 634 p. 5. Espejo R. Organizational Systems Managing Complexity with the Viable System Model / Raul Espejo, Alfonso Reyes. – New York : Springer, 2011. – 278 p. 6. Hamel G. Competing for the future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – N. Y. : Harvard Business School Press, 1994. – 352 p. 7. Scheiber S. C. Core Competencies for Psychiatric Practice / S. C. Scheiber. – Washington : American Psychiatric Publishing, 2003. – 181 p. 8. Пилипенко А. А. Концептуальні засади організації маркетингового управління промисловим підприємством / А. А. Пилипенко, К. М. Березовський // Економіка розвитку. – 2013. – № 2. – С. 71–78. 9. Пилипенко А. А. Оцінювання маркетингового потенціалу та забезпечення цільової орієнтації підприємства через визначення його стратегічної відповідності / А. А. Пилипенко, К. М. Березовський // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 109–117. 10. ISO/IEC 15288:2008 "Systems and software engineering – System life cycle processes" [Electronic resource]. – Access mode : http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=43564. 11. ISO 42010 "Systems and software engineering – Architecture description" [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.iso-architecture.org/ieee-1471/>. 12. Davenport T. H. What's the Big Idea? Creating and Capitalizing on the Best New Management Thinking / T. H. Davenport, L. Prusak, H. J. Wilson. – Harvard : Harvard Business School Press, 2003. – 256 p.

References: 1. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise / A. D. Chandler. – Cambridge, MA : MIT Press, 1969. – 464 p. 2. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases / H. Mintzberg, J. Lampel, J. Quinn et al. – 4th Edition. – Boston : Prentice Hall, 2002. – 489 p. 3. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach. – London : Financial Times Prentice Hall, 2010. – 698 p. 4. Hooley G. J. Marketing strategy and competitive positioning / G. J. Hooley, N. F. Piercy, B. Nicolaud. – Edinburgh : Prentice Hall International, 2008. – 634 p. 5. Espejo R. Organizational Systems Managing Complexity with the Viable System Model / Raul Espejo, Alfonso Reyes. – New York : Springer, 2011. – 278 p. 6. Hamel G. Competing for the future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – N. Y. : Harvard Business School Press, 1994. – 352 p. 7. Scheiber S. C. Core Competencies for Psychiatric Practice / S. C. Scheiber. – Washington : American Psychiatric Publishing, 2003. – 181 p. 8. Pylypenko A. A. Kontseptualni zasady orhanizatsii marketynhovoho upravlinnia promyslovym pidpriemstvom [Conceptual Principles of Marketing Management of an Industrial Enterprise] / A. A. Pylypenko, K. M. Berezovskyi // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 2. – P. 71–78. 9. Pylypenko A. Otsiniuvannia marketynhovoho potentsialu ta zabezpechennia orientatsii pidpriemstva cherez vyznachennia yoho stpatehichnoi vidpovidalnosti [Evaluation of Marketing Potential and Provision of Company Target Orientation Through Determining Its Strategic Relevance] / A. A. Pylypenko, K. M. Berezovskyi // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 4. – P. 109–117. 10. ISO/IEC 15288:2008 "Systems and software engineering – System life cycle processes" [Electronic resource]. – Access mode : http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=43564. 11. ISO 42010 "Systems and software engineering – Architecture description" [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.iso-architecture.org/ieee-1471/>. 12. Davenport T. H. What's the Big Idea? Creating and Capitalizing on the Best New Management Thinking / T. H. Davenport, L. Prusak, H. J. Wilson. – Harvard : Harvard Business School Press, 2003. – 256 p.

Інформація про авторів

Пилипенко Андрій Анатолійович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: aapil@ukr.net).

Березовський Кирило Михайлович – заступник директора з економіки ТОВ "Співдружність Буд" (69068, Україна, м. Запоріжжя, пр. Моторобудівників, 42а, e-mail: kirillb68@gmail.com).

Информация об авторах

Пилипенко Андрей Анатольевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: aapil@ukr.net).

Березовский Кирилл Михайлович – заместитель директора по экономике ООО "Содружество Строй" (69068, Украина, г. Запорожье, пр. Моторостроителей, 42а, e-mail: kirillb68@gmail.com).

Information about the authors

A. Pylypenko – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of Accounting Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: aapil@ukr.net).

K. Berezovskyi – Deputy Director for Economics of "Spivdruzhnist Bud" TOV (42a Motorobudivnykiv Ave., 69068, Zaporizhzhia, Ukraine, e-mail: kirillb68@gmail.com).

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
19.03.2014 р.

ПОГОДЖЕНІСТЬ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ЦИКЛІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.412:658

Гонтарева І. В.

Обґрунтовано необхідність узгодження в часі циклів відтворення трудових ресурсів, знярядь праці, предметів праці, кінцевої продукції, фінансових коштів таким чином, щоб їх взаємодія була своєчасною для загальної ефективності діяльності підприємства. Визначено, що своєчасність характеризує отримання необхідного результату в нормативно заданий строк або період об'єктивної потреби в ньому, що викликаний процесами зовнішнього середовища. Для оцінювання своєчасності враховано відтворювальні цикли основних факторів ефективності діяльності підприємства й достатність прибутку для його стійкого розвитку, що дозволить узгодити внутрішні та зовнішні складові. Запропоновано принципи ранжування окремих показників своєчасності за нагальністю й актуальністю поліпшення.

Ключові слова: відтворювальні цикли, узгодженість, своєчасність, ефективність діяльності підприємства, показники своєчасності.

СОГЛАСОВАННОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦИКЛОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.412:658

Гонтарева И. В.

Обоснована необходимость согласования во времени циклов воспроизводства трудовых ресурсов, орудий труда, предметов труда, конечной продукции, финансовых средств таким образом, чтобы их взаимодействие было своевременным для эффективности деятельности предприятия. Определено, что своевременность характеризует получение необходимого результата в нормативно заданный срок или период объективной потребности в нем, вызванный процессами внешней среды. Для оценки своевременности учтены воспроизводственные циклы основных факторов эффективности деятельности предприятия и достаточность прибыли для его устойчивого развития, что позволит согласовать внутренние и внешние составляющие. Предложены принципы ранжирования частных показателей своевременности по срочности и актуальности улучшения.

Ключевые слова: воспроизводственные циклы, согласованность, своевременность, эффективность деятельности предприятия, показатели своевременности.

COORDINATION OF REPRODUCTIVE CYCLES OF EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ACTIVITY

UDC 005.412:658

I. Gontareva

The need of time coordination of reproductive cycles of manpower resources, means of labor, objects of labor, final products, financial assets so that their interaction would be timely relative to the general effectiveness of the enterprise was substantiated. The timeliness was found to characterize the achievement of the desired result in the legally set term or a period of objective need for it caused by the processes of external environment. To estimate the timeliness, the reproductive cycles of the main factors of efficiency of the enterprise activity and the profit adequacy for its sustainable development, were taken into account which will make it possible to coordinate the internal and external components. The principles of ranking partial indicators of the timeliness by the urgency and topicality of improvement were proposed.

Keywords: reproductive cycles, coordination, timeliness, efficiency of the enterprise activity, timeliness coefficients.

Процес функціонування й розвитку підприємства поділяється на ряд відтворювальних циклів, у тому числі на: підцикли відтворення окремих елементів продуктивних сил – трудових ресурсів, знарядь праці, предметів праці; життєві цикли кінцевої продукції; цикл обороту фінансових коштів. Підцикли включають окремі фази, які відбуваються послідовно або паралельно, мають різні просторово-часові межі. Це створює передумови для виникнення дисфункцій – застою або розривів логістичних потоків, а також втрати стабільності функціонування. Виникає проблема узгодження в часі всіх названих циклів таким чином, щоб будь-яка їхня взаємодія була своєчасною в загальному для підприємства регламенті, програмі функціонування. Вирішення цієї проблеми прямо пов'язане з ефективністю господарської діяльності підприємства, що робить її актуальною в практичному й теоретичному плані.

Різними підходами до вирішення проблеми погодження підциклів відтворення займалася досить велика кількість учених у різних країнах. У контексті даної статті слід назвати І. Ансоффа, І. Бланка, В. Гейця, Ю. Глазьева, М. Нагорську, В. Пономаренку, В. Самочкіна, В. Трапезнікову та ін. Отримані ними результати лежать в основі сучасних методів вирішення проблеми своєчасності, водночас не повністю розкритими є ряд аспектів. Зокрема, це формування управлінських рішень підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок своєчасності різних відтворювальних циклів.

Метою даної статті є вдосконалення методики ранжування показників своєчасності за окремими відтворювальними циклами для пошуку найбільш вузького місця, що обмежує ефективність діяльності підприємства.

Раніше автором даної статті був проведений аналіз наявних підходів до оцінювання своєчасності [1; 2, с. 185–186] й обґрунтовано застосування наступної формули:

$$КСВ = \sqrt[5]{РПе \times Кялк \times КО \times Коз \times Квя} \quad (1)$$

де КСВ – коефіцієнт своєчасності циклів відтворення на підприємстві;

РПе – економічна рентабельність продажів;

Кялк – коефіцієнт якості людського капіталу;

КО – коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази;

Коз – питома вага запасів у загальній величині обігових засобів;

Квя – коефіцієнт витрат на якість продукції.

У формулі (1) ураховуються відтворювальні цикли основних факторів промислового виробництва й достатність прибутку для його стійкого розвитку. Однак для її використання потрібна деталізація як смислового значення, так і методики проведення розрахунків.

Цикл – це впорядкована послідовність сукупності будь-яких явищ, робіт, процесів, що призводять якісно до того самого результату. У цьому випадку використовується загальне, філософське розуміння якості – ознаки, властивості, що відрізняє або один об'єкт від іншого, або агрегатні стани того самого об'єкта: лід – вода – пар. Зокрема, виробничий цикл – повна, достатня послідовність робіт, виконання яких дає завершену кінцеву продукцію, що є певною мірою агрегатним станом предметів праці [3]. Виробничий цикл є незамкненим – продукція не повертається в стан предметів праці. Принаймні, на тому ж підприємстві. Цим він відрізняється від фінансового циклу "гроші – товар – гроші". У цьому плані виробничий цикл є тільки фазою загального відтворювального циклу. Більшість циклів підприємства комплексно прив'язані до точних часових періодів. Можна припустити, що на підприємстві з невеликим розривом у часі надійшли два однакових замовлення, а підприємство здатне виконати замовлення тільки послідовно. Тоді за умов пріоритету FIFO – "перший прийшов, перший пішов", тривалість виготовлення для другого замовника буде у два рази більшою, ніж у першого за того ж циклу, послідовності робіт. Практично єдиним циклом підприємства, який повністю пов'язаний з часовими рамками, є обліковий цикл, тому що він синхронізований із зовнішнім циклом виплати податків і внутрішнім циклом планування.

Під своєчасністю розуміють одержання необхідного результату в нормативно заданий строк або період об'єктивної потреби в ньому, викликані процесами зовнішнього середовища. Це дозволяє з певним ступенем точності у процесі оцінювання своєчасності прилаштовуватися до облікових періодів часу. Так, у М. Нагорської [4] своєчасність – це строк постачання продукції, у В. Самочкіна [5] своєчасність – вимоги, щоб норма відрахування підприємства на відновлення продукції збігалася із середньою плановою.

У формулі (1) здійснюється прив'язування до річного обліково-планового періоду. Економічна рентабельність продажів визначається співвідношенням економічного прибутку підприємства (RI) і обсягу продажів за рік:

$$RI = NOPAT - WACC \times IC, \quad (2)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток, отриманий за даними бухгалтерського обліку, за винятком наявних податків, тис. грн;

IC – інвестований капітал, тис. грн;

WACC – середньозважена ціна капіталу:

$$WACC = ПК \times дП + ВК \times дВ, \quad (3)$$

де ПК – обсяг залучених коштів, тис. грн;

дП – частка позикового капіталу в загальній структурі капіталу;

ВК – ціна власного капіталу, тис. грн;

дВ – частка власного капіталу в загальній структурі капіталу.

Показник економічної рентабельності показує можливість підприємства із забезпечення своєчасності відновлення засобів праці й модернізації продукції. Вибір показника економічного прибутку RI, а не більш відомого аналога EVA – економічної доданої вартості, можна пояснити наступним: а) модель EVA є запатентованим товарним знаком консалтингової фірми Stern Stewart & Co, заснованої розробниками методики – американськими вченими Б. Стюартом і Д. Стерном, а використання цієї оцінки може бути пов'язане з певними юридичними труднощами. А RI не є запатентованим, використовується досить давно, його обґрунтування почав ще А. Маршалл; б) вважається, що EVA поєднує простоту розрахунків з універсальністю для багатьох управлінських рішень [6], але розрахунок EVA пов'язаний із внесенням понад 160 поправок у вихідні дані бухгалтерського обліку, для нівелювання його загальної спрямованості на інтереси зовнішнього кредитора. Зокрема поправка на так званий LIFO (останній прийшов – перший пішов) резерв розраховується як різниця між оцінкою запасів за методом LIFO і оцінкою за методом FIFO. Метод LIFO, як правило, призводить до заниження вартості товарно-матеріальних запасів, а FIFO, навпаки – до завищення. Різниця між двома оцінками при EVA включається в розрахунок вартості капіталу – збільшення суми резерву за поточний період додається до суми прибутку для розрахунків величини NOPAT. Те ж саме відбувається з відкладеними податками (податковими пілками), якщо вони існують із витратами на НДДКР і т. д. [7, с. 112]; в) автори методики EVA рекомендують якомога повніше враховувати вартість використаних нематеріальних активів, але виправлення стосуються тільки їх амортизованої частини; г) прогностична здатність EVA не завжди перевищує аналогічну здатність RI [8, с. 39–42], тому існують рекомендації вносити лише від п'яти до п'ятнадцяти виправлень, та й то не у всіх ситуаціях. Інші коефіцієнти, що входять до формули (1), базуються на даних стандартного бухгалтерського обліку.

Коефіцієнт якості людського капіталу обчислюється як відношення витрат на навчання й оздоровлення співробітників, поліпшення умов праці, до фонду оплати праці за рік. Даний коефіцієнт (Кял) дозволяє побічно оцінити готовність трудового колективу до розширеного відтворення знань. Коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази (КО) обчислюється як відношення вартості нововведення до середньорічної вартості основних засобів. Він показує рівень своєчасності відновлення основних засобів. Частка запасів у загальному обсязі обігових засобів дозволяє оцінити узгодженість циклів відтворення запасів і виробничого циклу. Коефіцієнт витрат на якість (Квя) є відношенням витрат на якість до обсягу продажів. Він дозволяє врахувати рівень новизни продукції й побічно стадію її життєвого циклу.

Стандарти ISO 9001-2008 широко розглядають витрати на якість і відносять до них усі вдатки, обумовлені виконанням установлених і формованих вимог споживачів, при одночасному скороченні витрат як на забезпечен-

ня відповідності продукції зазначеним вимогам, так і на збитки від невідповідності. Додатково розглядаються завдання збільшення доходів підприємства й інших бажаних ефектів від підвищення якості. Інакше кажучи, інвестиції в процес підвищення якості продукції і попередження дефектів самі по собі повинні слугувати джерелом підвищення системної ефективності розвитку підприємства.

Отже, в ціну якості входять будь-які витрати, яких можна було б уникнути за умови ідеальної відповідності технічних вимог побажанням споживачів, а виробничий процес забезпечував би випуск якісної продукції без будь-яких відхилень від заданих показників. Ціна якості є вимірником економічних наслідків, викликаних виконанням або невиконанням будь-яких вимог до якості продукції. Так, якщо в процесі розробки виробу не враховано суттєвих вимог споживачів, то меншим буде попит на таку продукцію в разі його випуску. При цьому, чим на більш ранній стадії з'явилися будь-які дефекти, тим більші втрати. Брак, виявлений у споживача, – це не тільки витрати на гарантійний ремонт, але й втрата іміджу постачальника продукції; брак, виявлений на виробництві, – це витрати тільки на його виправлення. Відповідно, витрати на якість відображають тільки організаційну складову інтелектуальних ресурсів, і для повноти їх обліку необхідно включити амортизовані нематеріальні активи та витрати підприємства, пов'язані з формуванням професійних компетентностей персоналу.

Вибір середньогометричного для об'єднання окремих показників, пов'язаний із властивостями об'єкта дослідження: а) зниження своєчасності за одним із показників змінює загальну своєчасність не пропорційно, а нелінійно, аж до нульових значень; б) існують значні варіації оцінювання своєчасності за її частковими показниками, що значно знижує відтворюваність оцінки у формі середньозваженого квадратичного відхилення. Крім того, в економічній середній темпі динамічних змін прийнято розраховувати за формулою середньогометричного.

В управлінському плані кожний показник своєчасності є слабким сигналом, симптомом прояву дисфункцій, розбалансування циклів відтворення підприємства. Однак, як і будь-які симптоми, для практичного застосування вони вимагають аналізу повноти, вірогідності й достатності інформації й первинного ранжування ознак проблеми за їх актуальністю, нагальністю й можливістю вирішення. Вибір показника за нагальністю прийняття рішення може бути оцінений як відношення витрат на впровадження заходів, що призводять до поліпшення показника своєчасності, до втрат економічного прибутку за період від виявлення погіршення цього показника до його відновлення (поліпшення) після впровадження заходу. При цьому необхідно дотримуватися двох принципів. По-перше, витрати на захід повинні бути нижчими, ніж отриманий економічний прибуток за середній по галузі строк окупності. По-друге, це еквівалентність продукції суспільним потребам; еквівалентність техніко-технологічної бази вимогам за обсягом і якістю продукції; еквівалентність компетентності персоналу підприємства складності розв'язуваних завдань.

Таким чином, було: а) обґрунтовано використання формули (1) для оцінювання узгодженості внутрішніх і зовнішніх циклів підприємства; б) запропоновано принципи ранжування окремих показників своєчасності за нагальністю й актуальністю поліпшення. Напрямом подальших досліджень є застосування формули (1) для підприємств різних видів економічної діяльності.

Література: 1. Гонтарева І. В. Вплив своєчасності відтворювальних процесів на системну ефективність розвитку підприємства / І. В. Гонтарева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 69–76. 2. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підпри-

емств : монографія / І. В. Гонtareва. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 480 с. 3. Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 79–82. 4. Нагорская М. Н. Эффективность производства: роль управленческого персонала / М. Н. Нагорская. – Донецк : ІЗП НАН України, 1998. – 240 с. 5. Самочкин В. Н. Оценка инновационных возможностей предприятия и их использование при формировании долгосрочных планов развития / В. Н. Самочкин, О. А. Тимофеева, А. А. Коллюкин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 12–21. 6. Управление организацией, ориентированной на стоимость [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spb-tei.ru/kursoviki/169-upravlenie-organizatsiej.html>. 7. Погорелов Ю. С. Интервальная оценка развития предприятия с использованием показателя EVA / Ю. С. Погорелов, Е. А. Деева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, т. 2. – С. 110–114. 8. Ивашковская И. В. Модели экономической прибыли и контроль создания стоимости компании: дискуссионные вопросы / И. В. Ивашковская // Корпоративные финансы : электронный журнал. – 2010. – № 1 (13). – С. 39–61.

References: 1. Hontareva I. V. Vplyv svoiechasnosti vidtvoriuvalnykh protsesiv na systemnu efektyvnist rozvytku pidpriemstva [Influence of Timeliness of Reproduction Processes on System Efficiency of Enterprise Development] / I. V. Hontareva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 2 (116). – P. 69–76. 2. Hontareva I. V. Otsiniuvannya systemnoi efektyvnosti funktsionuvannya i rozvytku promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia [Evaluation of System Efficiency Functioning and Development of Industrial Enterprises : monograph] / I. V. Hontareva. – Kh. : VD "INZhEK", 2011. – 480 p. 3. Smachylo I. I. Pryntsypy formuvannya ta struktura mekhanizmu upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstva [The Forming Principles and Mechanism Structure of the Management of Enterprise Sustainable Development] / I. I. Smachylo // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 79–82. 4. Nagorskaya M. N. Effektivnost proizvodstva: rol upravlencheskogo personala [Efficiency of Production: the Role of Management Personnel] / M. N. Nagorskaya. – Donetsk : IEP NAN Ukrainy, 1998. – 240 p. 5. Samochkin V. N. Otsenka innovatsionnykh vozmozhnostey predpriyatiya i ikh ispolzovanie pri formirovani dolgosrochnykh planov razvitiya [Evaluation of Innovative Capabilities of the Enterprise and Their Use in the Formation of Long-Term Development Plans] / V. N. Samochkin, O. A. Timofeeva, A. A. Kolyukin // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – No. 6. – P. 12–21. 6. Upravlenie organizatsiyey, orientirovannoy na stoimost [Electronic resource]. – Access mode : <http://spb-tei.ru/kursoviki/169-upravlenie-organizatsiej.html>. 7. Pogorelov Yu. S. Intervalnaya otsenka razvitiya predpriyatiya s ispolzovaniem pokazatelya EVA [Interval Estimation of Enterprise Development, Using the Metric EVA] / Yu. S. Pogorelov, E. A. Deeva // Visnyk Khmilnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – No. 4, vol. 2. – P. 110–114. 8. Ivashkovskaya I. V. Modeli ekonomicheskoy prybyli i kontrol sozdaniya stoimosti kompanii: diskussionnye voprosy [Model of Economic Profit and Control of Making the Company Value: discussion questions] / I. V. Ivashkovskaya // Korporativnyye finansy : elektronnyy zhurnal. – 2010. – No. 1 (13). – P. 39–61.

[Evaluation of Innovative Capabilities of the Enterprise and Their Use in the Formation of Long-Term Development Plans] / V. N. Samochkin, O. A. Timofeeva, A. A. Kolyukin // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – No. 6. – P. 12–21. 6. Upravlenie organizatsiyey, orientirovannoy na stoimost [Electronic resource]. – Access mode : <http://spb-tei.ru/kursoviki/169-upravlenie-organizatsiej.html>. 7. Pogorelov Yu. S. Intervalnaya otsenka razvitiya predpriyatiya s ispolzovaniem pokazatelya EVA [Interval Estimation of Enterprise Development, Using the Metric EVA] / Yu. S. Pogorelov, E. A. Deeva // Visnyk Khmilnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – No. 4, vol. 2. – P. 110–114. 8. Ivashkovskaya I. V. Modeli ekonomicheskoy prybyli i kontrol sozdaniya stoimosti kompanii: diskussionnye voprosy [Model of Economic Profit and Control of Making the Company Value: discussion questions] / I. V. Ivashkovskaya // Korporativnyye finansy : elektronnyy zhurnal. – 2010. – No. 1 (13). – P. 39–61.

Інформація про автора

Гонтарева Ірина Вячеславівна – докт. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: lider.06@mail.ru).

Інформация об авторе

Гонтарева Ірина Вячеславовна – докт. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: lider.06@mail.ru).

Information about the author

I. Gontareva – Doctor of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprise and Management of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: lider.06@mail.ru).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
14.04.2014 р.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.93:33.025

Васюткіна Н. В.

Визначено складові системи управління сталим розвитком підприємства. Досліджено підсистеми стратегічного та корпоративного управління, виявлено сфери впливу і взаємодії між ними. Визначено, що система стратегічного управління формує верхній, зовнішньо орієнтований рівень управлінської ієрархії підприємства, а система корпоративного управління створює нижній, внутрішньо орієнтований рівень управлінської ієрархії. Сталий розвиток підприємства стає можливим завдяки узгодженню даних рівнів управлінської ієрархії, яке відбувається на рівні формування цілей діяльності підприємства та визначення необхідних для їх досягнення ресурсів і компетенцій.

Ключові слова: стратегічне, корпоративне управління, система управління, взаємодія підсистем.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.93:33.025

Васюткина Н. В.

Определены составные системы управления устойчивым развитием предприятия. Исследованы подсистемы стратегического и корпоративного управления, выявлены сферы влияния и взаимодействия между ними. Доказано, что система стратегического управления формирует верхний, внешне ориентированный уровень управленческой иерархии предприятия, а система корпоративного управления создает нижний, внутренне ориентированный уровень управленческой иерархии. Устойчивое развитие предприятия становится возможным благодаря согласованию внешнего и внутреннего уровней управленческой иерархии, которое происходит на уровне формирования целей деятельности предприятия и определения необходимых для их достижения ресурсов и компетенций.

Ключевые слова: стратегическое, корпоративное управление, система управления, взаимодействие подсистем.

FORMATION OF A SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

UDC 005.93:33.025

N. Vasiutkina

The components of the system for managing sustainable development of an enterprise were identified. The subsystems of strategic and corporate governance were investigated; the areas of influence and interaction between them were identified. The upper, externally oriented level of the management hierarchy of an enterprise was proved to be formed by the system of strategic management, with the lower, internally oriented level of management hierarchy to be created by the system of the corporate governance. Sustainable development of an enterprise gets possible by the coordination of the internal and external levels of the management hierarchy that takes place at the level of formation of the goals of an enterprise and determination of the needed resources and competencies to achieve those goals.

Keywords: strategic corporate governance, management system, interaction of subsystems.

У сучасних умовах глобалізації, трансформації світової економіки одним із концептуально важливих моментів є не тільки вміння чітко будувати свої стратегічні цілі та перспективи, а й з'являти реальні можливості, що виражаються в ресурсах і компетенціях, для їх реалізації. Керівники акціонерних підприємств потребують сьогодні серйозної методичної допомоги в прийнятті рішень, у першу чергу у виборі стратегічних напрямів діяльності з урахуванням особливостей господарської і фінансової діяльності. Кожне підприємство у швидкозмінних умовах потребує можливості адаптуватися до них, розробки нових механізмів реагування та розвитку. Вирішення даного питання неможливе без інтеграційних процесів різних видів управління, що й потребує досліджень та розробок у даному напрямі.

Розробка моделей та механізмів управління розвитком з позицій адаптаційного, трансформаційного розуміння досліджувалась авторами: Афанасьєвим Н. В., Василенком А. В., Вартавною В. О., Пономаренком В. С., Тридідом О. М., Ілляшенком С. М., Раєвською О. В. та ін. [1 – 9].

Проблематику управління сталим розвитком з позиції стратегічного управлінського впливу на систему підприємства та окремі її елементи з метою досягнення цілей розвитку розглянуто такими зарубіжними та вітчизняними вченими, як: І. Ансофф, Герасимчук В. Г., Круглов М. І., Г. Мінцберг, Наливайко А. П., Шершньова З. Є. та ін. [10 – 16].

Трансформаційні процеси, що притаманні корпоративному управлінню, досліджували: Довгань Л. Є., Кар-

лофф Б., Поважний А. С., Саймон Г. А., О. Сохацька, О. Тоффлер та ін. [17 – 22].

Проблематика формування системи управління сталим розвитком підприємства лежить у площинах стратегічного та корпоративного управління, її дослідженню приділяють увагу вчені різних галузей організаційно-управлінської та економічної науки. Зарубіжні дослідники І. Ансофф [10], Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел [13] звертають увагу на необхідність управління в умовах стратегічних змін, доводять, що кожному підприємству рано чи пізно доводиться здійснювати стратегічні трансформації, метою яких є позбавлення від "застарілих" реакцій на зміни в зовнішньому середовищі. Питання управління стратегічними змінами знайшли своє відображення в працях вітчизняних вчених. Шершньова З. Є. і Оборська С. В. [15, с. 335–337], виходячи з концепції організаційного розвитку, підкреслюють, що кожний процес розвитку передбачає зміни та реорганізацію системи відповідно до нових цілей та стратегій. Це, у свою чергу, порушує, на думку цих вчених, нормальне функціонування старої організації, на яку спрямовані зміни, що передбачають зміни змісту діяльності окремих управлінських ланок і посадових осіб, їхнього статусу, розподілу влади і впливу та ін. Враховуючи, що вітчизняні підприємства в сучасних умовах найчастіше здійснюють корінні системні організаційні зміни, які можна окреслити як трансформації, вітчизняні дослідники стали приділяти все більше уваги [16; 19; 21] саме корпоративним видам змін. Так, Довгань Л. Є. і Малик І. П. [17, с. 74–102] розкривають особливості трансформаційних процесів, що притаманні корпоративному управлінню акціонерними товариствами, зосереджуючи увагу на корпоративній соціальній відповідальності, корпоративній культурі. Ряд дослідників, а саме: Клебанова Т. С., Раєвнева О. В., Стрижиченко К. А., Гур'янова Л. С., Дубровіна Н. А. [9, с. 29–41] систематизують загальні концепції управлінських трансформацій соціально-економічних систем. Проведене автором дослідження показує, що питання стратегічного та корпоративного управління сьогодні знаходиться на етапі трансформаційного переосмислення і потребує пошуку інтеграційних взаємозв'язків.

Метою статті є обґрунтування взаємодії стратегічного і корпоративного управління в системі управління сталим розвитком підприємств акціонерного типу.

Стійкий і динамічний розвиток підприємства забезпечується через постійну взаємодію, взаємний вплив та взаємоузгодження елементів його зовнішнього і внутрішнього середовища, зокрема шляхом підтримання балансу між ресурсами, компетенціями та наявними ринковими можливостями; шляхом організації стратегічного і корпоративного управління відповідно до умов зовнішнього оточення підприємства. У цьому контексті система управління сталим розвитком підприємства має розглядатись саме через взаємодію його внутрішнього і зовнішнього середовища.

Аналіз наукових робіт з менеджменту [1 – 5; 21; 22] свідчить, що в процесі управління розвитком підприємство обов'язково має враховувати вплив зовнішнього середовища. На думку автора, дана теза не є дискусійною, оскільки численними теоретичними і практичними дослідженнями доведено суттєвий, а в окремих випадках – винятковий, вплив саме чинників зовнішнього середовища на вектори розвитку підприємства. Однак слід звернути увагу на те, що в численних дослідженнях із зазначеної проблематики замало уваги приділяється систематизації того, на які саме елементи системи стратегічного і корпоративного управління спрямовується даний вплив, а також

за допомогою яких механізмів він здійснюється.

Розглядаючи діяльність акціонерних товариств, слід відзначити, що в основі формування системи управління сталим розвитком даного типу підприємств лежать дві складові:

1) зовнішньо орієнтована підсистема стратегічного управління, спрямована на узгодження сформованих умов навколишнього середовища і ключових внутрішніх настанов підприємства – місії як генерального вектора його розвитку в зовнішньому оточенні та ієрархічно структурованої та підпорядкованої їй системи цілей підприємства, які одночасно виступають як у ролі орієнтирів для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, так і в ролі критеріїв/індикаторів її результативності;

2) внутрішньо орієнтована підсистема корпоративного управління, спрямована на створення і приведення в дію механізму узгодженого спрямування наявних ресурсів і компетенцій на досягнення поставлених цілей та забезпечення необхідних результатів діяльності на всіх рівнях ієрархії потенціалу розвитку підприємства – матеріальному, енергетичному та інформаційному. Складовими підсистемами корпоративного управління виступають суб'єкти і об'єкти, методи та інструменти управлінського впливу, а також процеси інформаційно-аналітичного забезпечення.

У якості об'єктів, які перебувають у силовому полі впливу підсистеми стратегічного управління, виступають місія підприємства, ієрархія його ключових цілей/результатів діяльності та елементи зовнішнього середовища [18]. Головною метою стратегічного управління підприємством при цьому є знаходження оптимального балансу між його ключовими внутрішніми настановами (місією, цілями, очікуваними результатами) та зовнішніми умовами функціонування таким чином, аби забезпечити сталий динамічний розвиток.

Інструментом узгодження на рівні стратегічного управління є набір стратегій (корпоративних, конкурентних, продуктово-ринкових, функціональних, стратегій зростання тощо), які сприятимуть досягненню поставленої перед підприємством мети у найоптимальніший спосіб.

Об'єктами, які перебувають у силовому полі впливу підсистеми корпоративного управління підприємством, виступають його окремі внутрішні установки – ресурси і компетенції. При цьому метою корпоративного управління підприємства є побудова з подальшим підтриманням у дієздатному стані ефективного механізму узгодженого спрямування ресурсів та компетенцій на досягнення поставлених цілей та забезпечення необхідних результатів діяльності. У якості інструментів узгодження ресурсів і компетенцій з цілями та очікуваними результатами діяльності сучасних підприємств виступають: система внутрішньокорпоративного планування діяльності (наприклад, на основі концепції BSC); організаційна структура підприємства із розподілом прав, відповідальності та повноважень; бізнес-модель підприємства та сукупність його основних і допоміжних бізнес-процесів; підсистема бюджетів підприємства; підсистема календарного планування і реалізації планових заходів [3; 19; 20].

У такому разі система управління сталим розвитком підприємства у контексті взаємодії стратегічного і корпоративного управління може бути подана наступним чином (рис. 1).

Відповідно до наведеної схеми на рис. 1 система стратегічного управління формує верхній, зовнішньо орієнтований рівень управлінської ієрархії підприємства; за рахунок системи корпоративного управління створюється нижній, внутрішньо орієнтований рівень управлінської ієрархії.

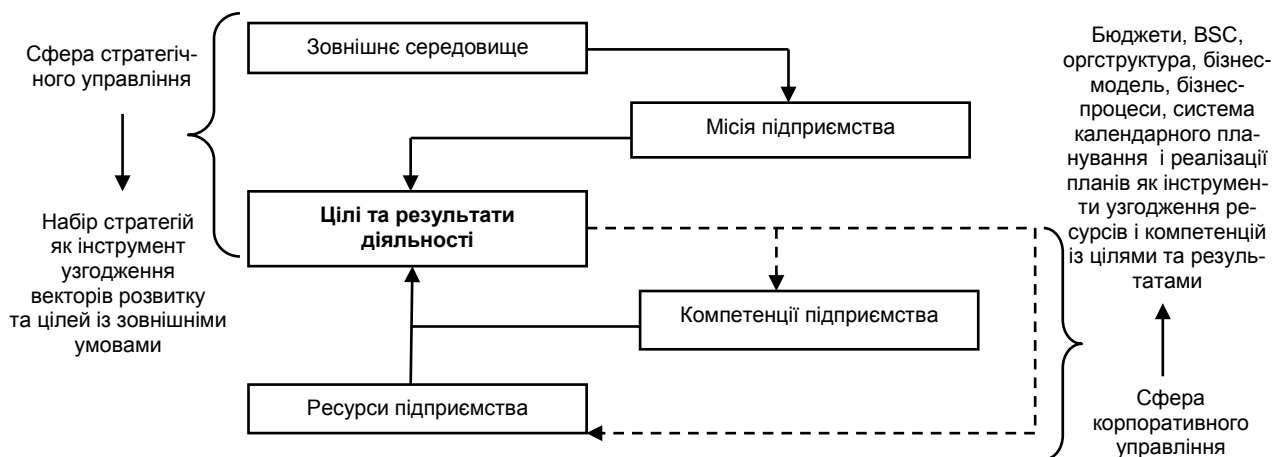


Рис. 1. Розмежування сфер впливу стратегічного та корпоративного управління підприємством у процесі його розвитку (розробка автора)

Сам динамічний розвиток підприємства стає можливим завдяки узгодженню зовнішнього і внутрішнього рівнів управлінської ієрархії, яке відбувається на рівні формування цілей діяльності підприємства та визначення необхідних для їх досягнення ресурсів і компетенцій. Якщо на рівні стратегічного управління цілі узгоджуються із місією і зовнішніми умовами розвитку, то на рівні корпоративного управління наявні в підприємства ресурси і компетенції узгоджуються із цілями. При цьому в процесі взаємодії між корпоративним і стратегічним управлінням відбувається взаємне коригування, збалансування та оптимізація їх складових: цілей, результатів, набору стратегій, ресурсів та компетенцій.

Саме місія є першою ланкою в ланцюгу динамічного розвитку підприємства, адже її наявність визначає генеральний вектор його руху в зовнішньому середовищі як організаційно-економічної та бізнес-системи. При цьому характерною особливістю місії є саме векторний характер за умови відсутності характеристик, що притаманні скалярним величинам, – місія визначає лише напрям руху підприємства, проте не вказує на його швидкість або масштабність. Зазвичай місія вказує на те, за рахунок чого підприємство намагатиметься забезпечувати собі сталий та безперервно-динамічний розвиток на безстроковому горизонті існування.

Отже, можна дійти висновку, що генеральною умовою для здійснення місії підприємства є можливість забезпечити підприємству сталість існування. Місія не повинна задавати кількісних орієнтирів розвитку, проте повинна давати достатньо чітку відповідь на питання, "за рахунок чого підприємство зможе забезпечити собі безперервність існування та успішність проходження критичних точок на своєму шляху".

Побудова цілей відбувається за ієрархічними рівнями потенціалу розвитку: матеріальним, енергетичним, інформаційним [23], на яких формується певний етап діяльності підприємства. Розподіл цілей за виділеними рівнями відбувається залежно від етапу життєвого циклу, черговості завдань, які постають перед підприємствами. На матеріальному рівні першочерговою метою є формування передумов для ведення господарської діяльності та забезпечення існування підприємства в поточній і середньостроковій перспективі. Якщо дана умова набуває певної реалізації, розширюється спектр цілей на енергетичному рівні для створення умов та можливостей для прибуткового і конкурентоспроможного існування підприємства. Основними цілями інформаційного рівня є створення динамізму в діяльності підприємства за рахунок

взаємодії функціональних складових, а саме інноваційної, організаційної та інтелектуальної, які шляхом інновацій у технологіях, продуктивній політиці, формах і методах управління та управління персоналом дозволяють створювати передумови для підтримання динамічного розвитку підприємства.

На відміну від місії, цілі підприємства, незалежно від їх ієрархії, є скалярними величинами і обов'язково мають кількісний вимір. У якості прикладу цілей на різних рівнях потенціалу розвитку слід навести наступні:

1) на матеріальному рівні: забезпечити відповідний обсяг наданих послуг, досягти відповідного рівня фондовіддачі, продуктивності праці, оборотності виробничих активів, інтенсивності оновлення виробничої бази, стабільності кадрового складу тощо;

2) на енергетичному рівні: забезпечити цільовий рівень прибутку від господарської діяльності, досягти певної частки ринку, рентабельності та окупності інвестованого капіталу, рентабельності продажу тощо;

3) на інформаційному рівні: досягти цільового рівня дохідності нових послуг, забезпечити скорочення термінів окупності інвестицій за рахунок нових технологій, виїти на відповідний рівень економії коштів за рахунок впровадження організаційного реінжинірингу, забезпечити зростання вартості кадрового капіталу підприємства тощо.

Проведена систематизація показує, що в системі управління закладається основний базис функціонування та розвитку за допомогою формування основних управлінських процесів у двох головних підсистемах: стратегічного та корпоративного управління. Повна взаємоузгодженість усіх зв'язків, які вибудовуються в системі, відбувається за рахунок функціонування підсистем – інформаційного забезпечення та контрольно-адаптаційної. Підсистема інформаційного забезпечення систематизує й аналізує інформацію на макро-, мезо-, мікроекономічних рівнях, що дозволяє встановити взаємоузгодженість і взаємозалежність між різними рівнями впливу інформації. За допомогою контрольно-адаптаційної системи відстежується, як узгоджуються між собою цілі на різних рівнях потенціалу; якою мірою в процесі постановки цілей враховуються внутрішнє і зовнішнє середовище, обмеження, наявні ресурси, компетенції; як впливає на пріоритетність цілей різних рівнів етап життєвого циклу підприємства, накопичені компетенції і т. д. Безпосередньо сталість, сталість і безперервність розвитку в рамках виділених підсистем забезпечуються за рахунок їхньої взаємодії, в результаті чого формується підсистема динамічного управління потенціалом розвитку (рис. 2).

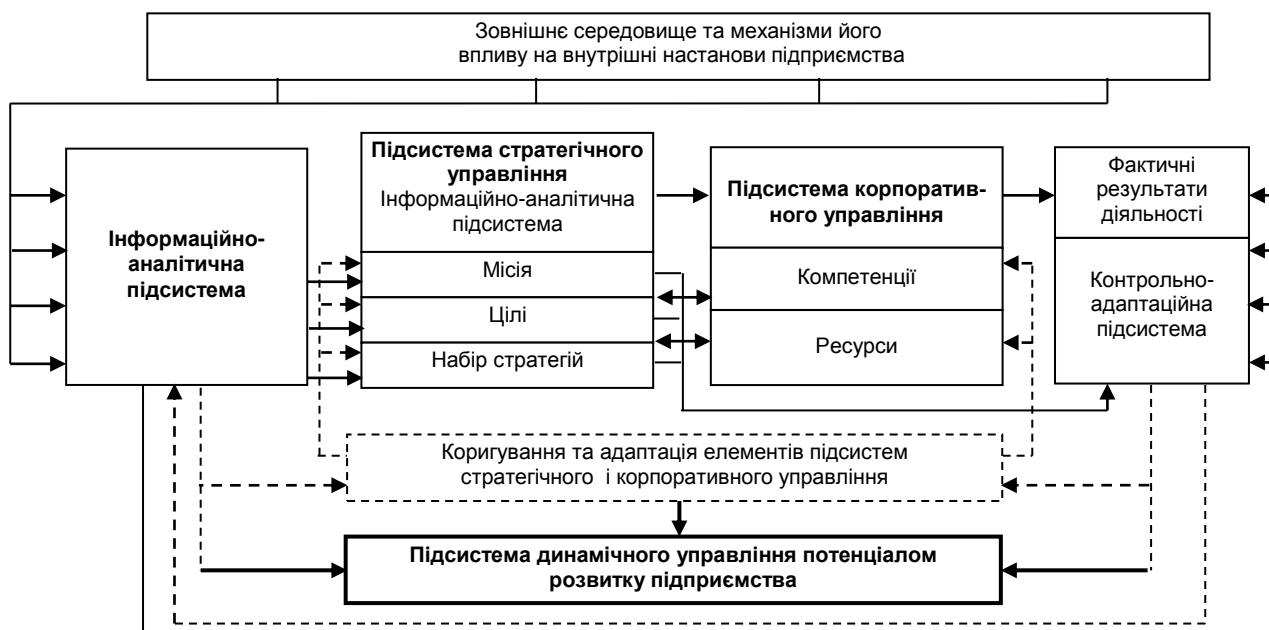


Рис. 2. Управлінська система динамічного управління розвитком підприємства (розробка автора)

Повноцінна робота системи управління розвитком підприємства забезпечується лише за рахунок взаємоузгодженого та скоординованого функціонування її окремих складових, якими виступають:

підсистема стратегічного управління (цільова, переважно зовнішньо орієнтована підсистема, яка визначає загальні вектори і напрями розвитку підприємства);

підсистема корпоративного управління (внутрішня підсистема, яка вимагає планування, реалізації, впровадження планових рішень);

підсистема контролю та адаптації підприємства як економічної та бізнес-одиниці до зміни умов середовища;

підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення управління стійким розвитком підприємства.

При цьому головними критеріями-вимогами до підсистеми динамічного управління потенціалом розвитку є:

перманентне нарощування потенціалу відповідно до щораз вищої агресії зовнішнього середовища відносно підприємства, яке здійснюється шляхом систематичного коригування й адаптації елементів стратегічного та корпоративного управління на основі результатів моніторингу, діагностики і висновків у контрольно-адаптаційній підсистемі);

збалансованість складових потенціалу на всіх рівнях ієрархії через узгоджений розвиток підсистем стратегічного та корпоративного управління;

врахування впливу зовнішнього середовища та узгодження потенціалу з його умовами через побудову повнофункціональної (можливість відстежувати всі чотири механізми впливу середовища) та гнучкої (можливість адаптації до зміни середовища) інформаційно-аналітичної підсистеми.

Узагальнюючи все зазначене, слід зауважити, що в системі управління закладається основний базис функціонування та розвитку за допомогою формування основних управлінських процесів у двох головних підсистемах: стратегічного та корпоративного управління. Повна взаємоузгодженість усіх зв'язків, які формуються в системі, забезпечується за рахунок функціонування контрольно-

адаптаційної підсистеми та підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення. Безпосередньо стійкість, сталість і безперервність розвитку спостерігаються в рамках виділених підсистем корпоративного та стратегічного управління, і за рахунок їхньої взаємодії формується підсистема динамічного управління потенціалом розвитку, яка й потребує подальших досліджень.

Література: 1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудька. – Х. : Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. – 184 с. 2. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с. 3. Варганова В. О. Сутьність і види стратегічної компетенції підприємства / В. О. Варганова // Економіка розвитку. – 2010. – № 3. – С. 76–78. 4. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монография / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід. – Х. : Видавничий дім "ИНЖЕК", 2003. – 328 с. 5. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах : наукове видання / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – 452 с. 6. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монография / О. М. Тридід. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с. 7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с. 8. Раєвнева О. В. Механізми управління розвитком підприємства в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О. В. Раєвнева. – Х., 2007. – 36 с. 9. Математические модели трансформационной экономики : учеб. пособ. / Т. С. Клебанова, Е. В. Раєвнева, К. А. Стрижиченко и др. – [2-е изд.]. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 280 с. 10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 11. Герасимчук В. Г. Развитие під-

приємства : діагностика, стратегія, ефективність / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 167 с. 12. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : учебник для вузов / М. И. Круглов. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 464 с. 13. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпл. – СПб : Питер, 2000. – 336 с. 14. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с. 15. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с. 16. Шершньова З. Є. Корпоративне управління як основа розвитку економіки / З. Є. Шершньова, А. Є. Черпак // Формування ринкової економіки. Спецвипуск, присвячений 100-річчю КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 324–359. 17. Довгань Л. Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти : монографія / Л. Є. Довгань, І. П. Малик. – К. : ІБЦ Вид. "Політехніка", 2006. – 340 с. 18. Карлофф Б. Ділова стратегія : пер. з англ. / Б. Карлофф. – К. : Міноріка, 2004. – 239 с. 19. Поважний А. С. Трансформаційні процеси корпоративного управління / А. С. Поважний. – Донецьк : НАН України, 2001. – 290 с. 20. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и как продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 65–70. 21. Сохачька О. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохачька // Вісн. ТДЕУ. – 2006. – № 3. – С. 24. 22. Тoffлер О. Адаптивна корпорація / О. Тoffлер // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Академия, 1999. – 453 с. 23. Васюткіна Н. В. Підхід до побудови ієрархічної структури потенціалу розвитку підприємства / Н. В. Васюткіна // Вісник ТНЕУ. – Тернопіль, 2014. – № 1. – С. 150–159.

References: 1. Afanasev N. V. Upravlenie razvitiem predpriyatiya : monografiya [Managing Company Development : monograph] / N. V. Afanasev, V. D. Rogozhin, V. I. Rudyka. – Kh. : Izd. dom "INZhEK", 2003. – 184 p. 2. Vasilenko A. V. Menedzhment ustoychivogo razvitiya predpriyatij : monografiya [Company Sustainable Development Management : monograph] / A. V. Vasilenko. – K. : Tsentri Uchebnoy literatury, 2005. – 648 p. 3. Vartanova V. O. Sutnist i vydy stratehichnoi kompetentsii pidpriyemstva [Essence and Types of the Enterprise Strategic Competence] / V. O. Vartanova // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 3. – P. 76–78. 4. Ponomarenko V. S. Stratehiia rozvytku pidpriyemstva v umovakh kryzy : monohrafiia [Company Development Strategy in Crisis : monograph] / V. S. Ponomarenko, M. O. Kyzym, O. M. Trydid. – Kh. : Vydavnychiy Dim "INZhEK", 2003. – 328 p. 5. Stratehichne upravlinnia orhanizatsiinomu peretvorennyamy na promyslovykh pidpriyemstvakh: naukovye vydannia / V. S. Ponomarenko, A. M. Zolotarov, O. M. Yastremska et al. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2005. – 452 p. 6. Trydid O. M. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpriyemstva : monohrafiia [Organizational and Economic Mechanism of Company Strategic Development : monograph] / O. M. Trydid. – Kh. : Vyd. "KhDEU", 2002. – 364 p. 7. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom : problemy, kontseptsii, metody : navch. posib. / S. M. Illiashenko. – Sumy : VTD "Universytetska knyha", 2003. – 278 p. 8. Raievnina O. V. Mekhanizmy upravlinnia rozvytkom pidpriyemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.04. "Ekonomika ta upravlinnia pidpriyemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)" / O. V. Raievnina. – Kh., 2007. – 36 p. 9. Matematicheskie modeli transformatsionnoy ekonomiky : ucheb. posob. / T. S. Klebanova, E. V. Raevneva, K. A. Strizhichenko et al. – [2-e izd.]. – Kh. : ID "INZhEK", 2006. – 280 p. 10. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie [Strategic

Management] / I. Ansoff. – M. : Ekonomika, 1989. – 519 p. 11. Herasymchuk V. H. Rozvytok pidpriyemstva : diahnostyka, stratehiia, efektyvnist / V. H. Herasymchuk. – K. : Vyscha shkola, 1995. – 167 p. 12. Kruglov M. I. Strategicheskoe upravlenie kompaniei : uchebnik dlya vuzov / M. I. Kruglov. – M. : Russkaya Delovaya Literatura, 1998. – 464 p. 13. Mintsberg G. Shkoly strategiy / G. Mintsberg, B. Alstrend, G. Lempel. – SPb : Piter, 2000. – 336 p. 14. Nalyvaiko A. P. Teoriia stratehii pidpriyemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku : monohrafiia [Theory of Company Strategy. Current Condition and Development Area : monograph] / A. P. Nalyvaiko. – K. : KNEU, 2001. – 227 p. 15. Shershnova Z. Ye. Stratehichne upravlinnia / Z. Ye. Shershnova, S. V. Oborska. – K. : KNEU, 1999. – 384 p. 16. Shershnova Z. Ye. Korporativne upravlinnia yak osnova rozvytku ekonomiky / Z. Ye. Shershnova, A. Ye. Cherpak // Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spetsvypusk, prysviacheniy 100-richchiu KNEU. – K. : KNEU, 2007. – P. 324–359. 17. Dovhan L. Ye. Korporativne upravlinnia: instytutsionalni aspekty : monohrafiia [Corporate Management: Institutional Aspects : monograph] / L. Ye. Dovhan, I. P. Malyk. – K. : IBTs "Politehnika", 2006. – 340 p. 18. Karloff B. Dilova stratehiia : per. z angl. / B. Karloff. – K. : Minorika, 2004 – 239 p. 19. Povazhnyy A. S. Transformatsionnye protsessy korporativnogo upravleniya / A. S. Povazhnyy. – Donetsk : NAN Ukrainy, 2001. – 290 p. 20. Saymon G. A. Ratsionalnost kak protsess i kak produkt myshleniya / G. A. Saymon // THESIS. – 1993. – No. 3. – P. 65–70. 21. Sokhatska O. Formuvannia novoi paradyhmy korporativnoho upravlinnia v hlobalnomu seredovyschi / O. Sokhatska // Visn. TDEU. – 2006. – No. 3. – P. 24. 22. Toffler O. Adaptivnaya korporatsiya / O. Toffler // Novaya postindustrialnaya volna na Zapade. – M. : Akademiya, 1999. – 453 p. 23. Vasiutkina N. V. Pidkhd do pobudovy iierarkhichnoi struktury potentsialu rozvytku pidpriyemstva / N. Vasiutkina // Visnyk TNEU. – Ternopil, 2014. – No. 1. – P. 150–159.

Інформація про автора

Васюткіна Наталія Володимирівна – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного авіаційного університету (03058, Україна, м. Київ, пр. Космонавта Комарова, 1, e-mail: vasyutkina@ukr.net).

Інформація об авторе

Васюткіна Наталія Владимировна – канд. екон. наук, докторант кафедри фінансов, учета и аудита Национального авиационного университета (03058, Украина, г. Киев, пр. Космонавта Комарова, 1, e-mail: vasyutkina@ukr.net).

Information about the author

N. Vasiutkina – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Auditing of National Aviation University (1 Kosmonavta Komarova Ave., 03058, Kyiv, Ukraine, e-mail: vasyutkina@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
15.05.2014 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ОПЕРАЦІЯ"

УДК 339.5

Котиш О. М.

Проведено теоретичний аналіз наукових та законодавчих актів, що стосуються визначення поняття "зовнішньоекономічна операція", та сформовано авторський підхід до визначення даної економічної категорії, яка становить цілеспрямований процес взаємодії між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним контрагентом щодо встановлення, зміни і припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань, а також власному капіталі підприємства. Автором було визначено етапи здійснення зовнішньоекономічної операції, на основі чого був розроблений детальний алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції у процесі першого виходу на зовнішній ринок.

Ключові слова: зовнішньоекономічна операція, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, зовнішній ринок, поетапна схема виходу на зовнішній ринок, алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції.

.....

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ "ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПЕРАЦИЯ"

УДК 339.5

Котиш Е. Н.

Проведен теоретический анализ научных и законодательных актов, касающихся определения понятия "внешнеэкономическая операция", и сформирован авторский подход к определению данной экономической категории, которая представляет собой целенаправленный процесс взаимодействия между субъектами внешнеэкономической деятельности Украины и иностранным контрагентом относительно установления, изменения и прекращения правовых, экономических, социальных и других отношений между ними как на территории Украины, так и за ее пределами, который вызывает изменения в структуре активов и обязательств, а также собственном капитале предприятия. Автором были определены этапы осуществления внешнеэкономической операции, на основе чего был разработан детальный алгоритм осуществления внешнеэкономической операции при первом выходе на внешний рынок.

Ключевые слова: внешнеэкономическая операция, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешний рынок, поэтапная схема выхода на внешний рынок, алгоритм осуществления внешнеэкономической операции.

A THEORETICAL INSIGHT INTO THE CONCEPT OF FOREIGN TRADE OPERATION

UDC 339.5

O. Kotysh

A theoretical analysis was conducted as to the research and legislation regarding the definition of the concept "foreign transaction" and the author's approach was formed to this economic category, which is a purposeful process of interaction between Ukraine's and foreign economic operators and a foreign contractor for the establishment, modification and termination of legal, economic, social, and other relations between them both in Ukraine and abroad, which causes changes in the assets and liabilities structure as well as shareholders' equity of a company. The stages of a foreign trade operation were identified to develop a detailed algorithm of a foreign trade operation for the first entry into a foreign market.

Keywords: foreign economic operation, foreign trade, exports, imports, foreign market, phased scheme of entering the foreign market, foreign economic operations algorithm.

У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки одним із головних факторів її зростання є ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), яка відіграє значну роль як у підвищенні рівня життя громадян України, так і в зміцненні її позицій на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення ЗЕД можливе тільки за умови розробки раціональної поетапної схеми здійснення зовнішньоекономічної операції (далі – ЗЕО).

Огляд економічної літератури [1 – 12] дозволив з'ясувати, що проблеми розвитку, управління та організації зовнішньоекономічної діяльності розглянуті в багатьох наукових роботах зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, серед яких: В. Волошин, І. Герчикова, Н. Діденко, Д. Ларін, Є. Прокушев, Н. Родигіна, Т. Ценіна, І. Макарова, О. Матвєєва, Ю. Чугаєнко, В. Пономаренко, І. Піддубний, Л. Піддубна, Т. Лепейко та ін.

У цих роботах автори вирішують питання теоретичного характеру, а саме: обґрунтовують доцільність організації ЗЕД, її види та форми, але проблеми визначення поняття "зовнішньоекономічна операція" та підходи до формування послідовної схеми її здійснення потребують подальшого наукового дослідження.

Враховуючи зазначене, метою даної роботи є уточнення економічної категорії "зовнішньоекономічна операція" та розробка поетапної схеми здійснення ЗЕО, що в сучасних умовах має практичне значення.

Вивчення законодавчої бази України [1 – 5] дозволило з'ясувати, що жоден нормативно-правовий документ не дає чіткого визначення такої економічної категорії, як "зовнішньоекономічна операція". Так, у ч. 2 ст. 379 Господарського кодексу України [2] вказано термін "зовнішньоекономічна операція", але не наведено його визначення та розглянуто його як синонім поняття "зовнішньоекономічна діяльність" (далі – ЗЕД), що, на думку автора, є не зовсім коректним. Адже ЗЕО необхідно розглядати в рамках конкретного митного режиму та виду ЗЕД. У ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" також посилаються на такий термін, але не конкретизується його зміст [1]. У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначено таке поняття, як господарська операція, що становить дію або подію, яка викликає зміни у структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства [3]. Такий підхід розкриває бухгалтерську сутність даного поняття, що є важливим для оцінювання фінансового стану підприємства. Але такий підхід не враховує міжнародної складової такої операції.

Найбільш широке визначення економічної категорії ЗЕО, на думку автора, наведене в наказі "Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 754 від 05.10.1999 р., який на сьогодні втратив чинність і згідно з яким окрема зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій українського суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та іноземного суб'єкта господарської діяльності, що підпадає під визначення одного з видів зовнішньоекономічної діяльності, передбачених ст. 4 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", та включає закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг) [4].

Огляд наукової літератури [5] свідчить, що ЗЕО ототожнюють із поняттям "зовнішньоекономічна угода" та розглядають як дію, спрямовану на встановлення, зміну або припинення правових відносин з іноземними контрагентами. На думку автора даного дослідження, такий підхід звужує поняття ЗЕО, оскільки в процесі її виконання у суб'єктів ЗЕД виникають не тільки правові відносини, а й економічні, соціальні тощо.

Таким чином, на основі виявлених переваг та недоліків проаналізованих теоретичних підходів було запропоновано авторське бачення поняття "зовнішньоекономічна операція", яка становить цілеспрямований процес взаємодії між суб'єктами ЗЕД України та іноземним контрагентом щодо встановлення, зміни та припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України, так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань і власному капіталі підприємства.

Перевагами такого підходу є те, що він об'єднує бухгалтерську складову, визначає місце здійснення зовнішньоекономічної операції, конкретизує її суб'єктів та встановлює правовідносини між ними.

Аналізуючи економічну літературу [5 – 12], можна зробити висновок, що різні автори розглядають порядок здійснення ЗЕО та групують процедури її виконання порізню залежно від мети. Так, наприклад, Бурлачков В. К. [5] виділяє такі етапи ЗЕО, як:

- 1) маркетингові дослідження;
- 2) аналіз кон'юнктури світового ринку;
- 3) пошук іноземного партнера;

- 4) оформлення оферти та запиту;
- 5) проведення переговорів про умови контракту;
- 6) міжнародне перевезення товарів;
- 7) страхування;
- 8) проведення розрахунків.

Така схема здійснення ЗЕО є досить масштабною та не враховує таких етапів, як митне оформлення зовнішньоекономічної операції, розрахунок результату її здійснення і т. ін.

Огляд наукового джерела [6] показав, що ЗЕО слід проводити за такою схемою, яка об'єднує 3 етапи:

1 етап. *Підготовка до укладання угоди (контракту)*. Цей етап включає:

- комплексне дослідження ринку;
- рекламну кампанію;
- встановлення контактів із потенційним контрагентом за кордоном.

2 етап. *Укладання угоди (контракту)*:

- проведення попередніх переговорів (шляхом листування, особистих контактів);
- вибір способу підписання контракту;
- акцепт покупцями твердої оферти;
- підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем;

- вибір форми контракту купівлі-продажу (письмової, усної, змішаної);

- вибір виду контракту (разовий чи з періодичним постачанням) і форми оплати (товарної, змішаної);
- остаточне доопрацювання тексту контракту;
- підписання контракту.

3 етап. *Виконання угоди (контракту)*:

- забезпечення виробництва товару на експорт;
- підготовка товару до відвантаження;
- проведення платіжно-розрахункових операцій;
- страхування вантажів;
- укладання договору з експедиторською фірмою;

організація міжнародного перевезення вантажів; митне очищення вантажів.

Воловик Л. А. [7] зовнішньоекономічну операцію пропонує здійснювати, враховуючи наступні етапи:

1. Вивчення кон'юнктури ринку (проводиться з метою виявлення попиту на певні види товарів на світовому ринку або на ринках окремих географічних регіонів і країн).

2. Вибір форм і методів роботи на ринку.

3. Планування зовнішньоторговельної операції (становить розробку взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних та комерційних заходів, заснованих на маркетингових дослідженнях).

4. Проведення рекламної кампанії (включає здійснення комплексу заходів, склад і зміст яких визначається ще на першій стадії зовнішньоторговельних операцій – дослідження ринку).

5. Підготовка та укладення міжнародного контракту (необхідно здійснювати на основі міжнародного права і практики міжнародної торгівлі).

6. Виконання контрактних зобов'язань.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до організації зовнішньоекономічної операції, можна зробити декілька висновків, а саме:

а) наведені схеми здійснення ЗЕО застосовуються для експортної операції, при цьому не враховуються особливості здійснення інших видів ЗЕД;

б) жодна з наведених схем не конкретизує функцій, які повинні виконуватися на кожному етапі чи підетапі;

в) вивчені підходи не вказують суб'єктів виконання функцій на конкретному етапі здійснення ЗЕО.

Враховуючи зазначене та спираючись на проведене раніше дослідження, автором даної роботи була розроблена поетапна схема здійснення ЗЕО, яка наведена в таблиці.

Таблиця

Поетапна схема здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок

№ п/п	Етапи	Сутність етапу та функції секторів	Відповідальний сектор відділу ЗЕД
1	Визначення мети виходу на зовнішній ринок	Встановлення загальної мети підприємства на зовнішньому ринку	Апарат управління підприємством, відділ ЗЕД
2	Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	Встановлення основних переваг конкретного ринку, вивчення переваг та пільг нерезидента, аналіз основних конкурентів та ціни конкурентної продукції тощо	Маркетинговий сектор, комерційний сектор
3	Маркетингові дослідження внутрішнього ринку	Аналіз національного законодавства, що стосується здійснення ЗЕД, засоби підтримки експортера/імпортера, оцінювання внутрішніх можливостей підприємства, внутрішнього ринку	
4	Пошук та попереднє оцінювання потенційного партнера	Складання списку потенційних партнерів на конкретному ринку та аналіз їх надійності	
5	Розрахунок планової ефективності операції	Попередній розрахунок експортної/імпортної ціни товару, умов платежу; встановлення особливостей виходу на конкретний зовнішній ринок та розрахунок можливих знижок у процесі проведення переговорів та підписання контракту	Комерційний сектор
6	Встановлення контакту	Складання оферти/запиту, обговорення попередніх умов операції	Маркетинговий сектор
7	Підготовка проекту контракту, переговори	Ведення переговорів, складання проекту контракту, обговорення його та підписання	Комерційний сектор, юридичний сектор
8	Виконання контракту	Контроль за термінами виконання всіх етапів виробництва, оформлення та сплати за товар	Комерційний сектор
9	Митне оформлення товару	Аналіз дозвільної системи та оформлення необхідних документів, розрахунок митної вартості та платежів, розрахунок розміру повернення ПДВ у процесі експортної операції	Митний сектор
10	Розгляд можливих рекламацій	Аналіз причин неналежного виконання умов контракту	Комерційний сектор, юридичний сектор
11	Аналіз та оцінювання зовнішньоекономічної операції	Розрахунок фактичної ефективності та порівняння з плановою. Встановлення причин відхилення	Комерційний сектор
12	Інтерпретація отриманих результатів	Обґрунтування необхідності подальшого здійснення операції на конкретному зовнішньому ринку	Відділ ЗЕД підприємства

У процесі розробки схеми здійснення зовнішньоекономічної операції було враховано головний чинник, який визначає послідовність ЗЕО, тобто чи вперше підприємство виходить на конкретний зовнішній ринок, чи операція є багаторазовою.

Перевагою запропонованої схеми є те, що вона конкретизує кожний етап, його функції та сектор, який повинен їх виконувати. При цьому вона є універсальною та

може застосовуватися до всіх видів ЗЕД, які зазначені у ст. 4 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Крім того, необхідно враховувати, що деякі функції здійснюються паралельно та потребують зіставлення.

На основі запропонованої поетапної схеми був розроблений алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок, який наведено на рисунку.

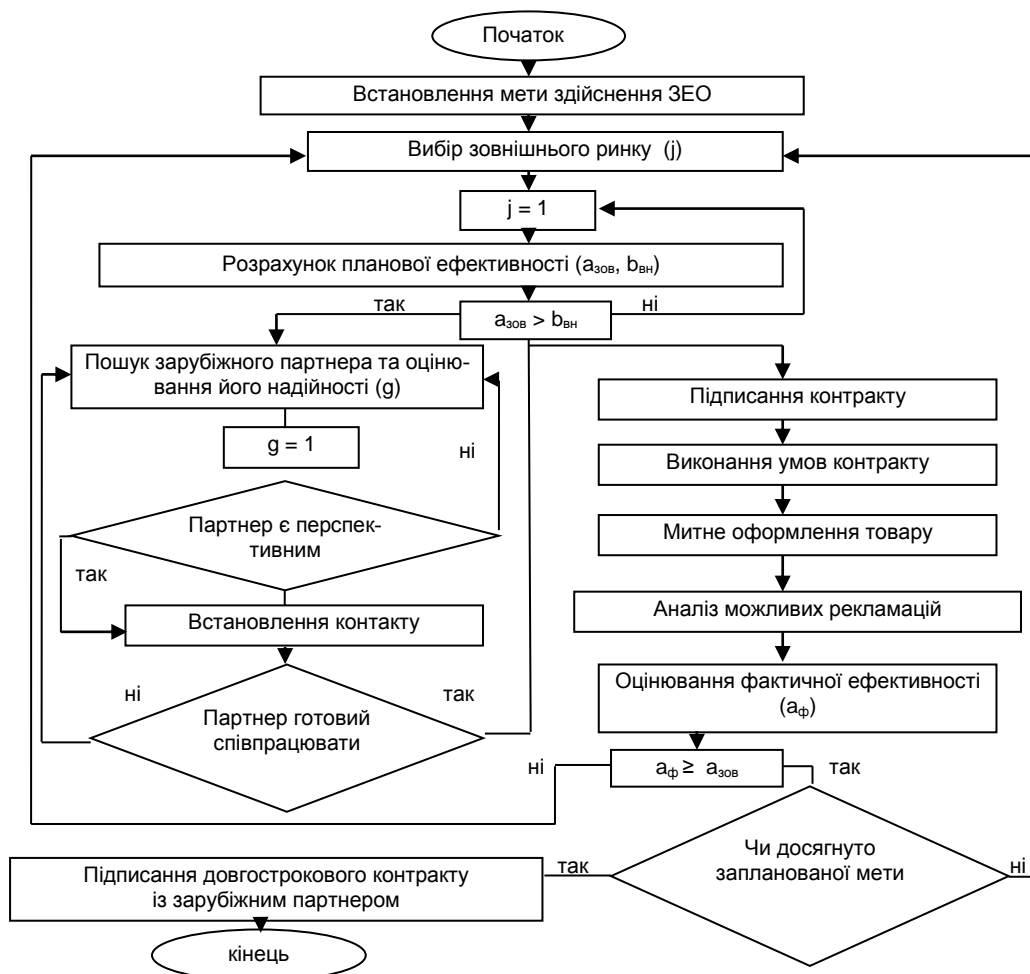


Рис. Алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок

Таким чином, проведене дослідження дозволило уточнити сутність поняття зовнішньоекономічної операції, що має практичне значення для суб'єктів ЗЕД України. На основі наведеного підходу до розуміння цієї економічної категорії автором було розроблено та запропоновано поетапну схему здійснення ЗЕО та алгоритм її виконання, які дали змогу конкретизувати етапи ЗЕО, її функції та визначити відповідальних за їх здійснення, що дозволить оптимізувати й підвищити ефективність ЗЕД підприємства.

Проведене дослідження дає змогу визначити вектор подальшого дослідження, а саме сформулювати систему факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних виробників для кожного етапу проведення ЗЕО.

терський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. // Голос України. – 2003. – 12 березня. 4. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" : Наказ Міністерства економіки України від 05.10.1999 р. № 19// Офіційний вісник України. – 2000. – 26 березня. 5. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / В. К. Бурлачков, Н. А. Соколов, А. Е. Маркова и др. – М. : Изд. дом "АТИСО", 2009. – 639 с. 6. Корнева С. В. Основы внешнеэкономической деятельности / С. В. Корнева, Д. А. Ларин. – М. : Изд. "Инфра-М", 2002. – 286 с. 7. Воловик Л. А. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособ. / Л. А. Воловик. – Калининград : КГУ, 2003. – 256 с. 8. Макогон Ю. В. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб. пособие для студентов специальности "Международная экономика" / Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 160 с. 9. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ / Н. И. Диденко. – СПб. : Изд. "Питер", 2004. –

Література: 1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. // Голос України. – 1991. – 12 червня. 2. Гражданский кодекс Украины № 43519-IV от 16.01.2003 г. // Голос України. – 2003. – № 43. – 12 березня. 3. Про бухгал-

560 с. 10. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с. 11. Піддубна Л. І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції / Л. І. Піддубна // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 79–85. 12. Чугаєнко Ю. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3 (141). – С. 59–70.

References: 1. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : Zakon Ukrainy No. 959-XII vid 16.04.1991 r. // Holos Ukrainy. – 1991. – 12 chervnia. 2. Grazhdanskiy kodeks Ukrainy No. 43519-IV ot 16.01.2003 g. // Holos Ukrainy. – 2003. – No. 43. – 12 bereznia. 3. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy No. 996-XIV vid 16.07.1999 r. // Holos Ukrainy. – 2003. – 12 bereznia. 4. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok zastosuvannia do subiektiv zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy ta inozemnykh subiektiv hospodarskoi diialnosti spetsialnykh sanktsii, peredbachenykh statteiu 37 Zakonu Ukrainy "Pro zovnishnoekonomichnu diialnist" : Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 05.10.1999 r. No. 19 // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2000. – 26 bereznia. 5. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost v globalnoy ekonomike / V. K. Burlachkov, N. A. Sokolov, A. E. Markova et al. – M. : Izd. dom "ATISO", 2009. – 639 p. 6. Korneva S. V. Osnovy vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti / S. V. Korneva, D. A. Larin. – M. : Izd. Infra-M, 2002. – 286 p. 7. Volovik L. A. Osnovy vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti : ucheb. posob. / L. A. Volovik. – Kaliningrad : KGU, 2003. – 256 p. 8. Makogon Yu. V. Organizatsiya i tekhnika vneshnetorgovykh operatsiy : ucheb. posobie dlya studentov spetsialnosti "Mezhdunarodnaya ekonomika" / Yu. V. Makogon, N. V. Fomicheva. – Donetsk : DonNU, 2001. – 160 p. 9. Didenko N. I. Osnovy vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti v RF / N. I. Didenko. – SPb. : Izd "Piter", 2004. – 560 p. 10. Didkivskiy M. I. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva : navch. posib. / M. I. Didkivskiy. – K. : Znannia, 2006. – 462 p. 11. Pidubna L. I. Eksportnyi potentsial mashynobudivnoho kompleksu Kharkivskoi oblasti Ukrainy v konteksti vyklykiv hlobalnoi konkurentsii [Export

Potential of the Machine-building Complex of Kharkiv Region in Ukraine in the Context of Global Competition] / L. I. Pidubna // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 3 (63). – P. 79–85. 12. Chuhaienko Yu. Ekonomichna diplomatiia v systemi upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu derzhavy [Economic Diplomacy in the System of a Country's Foreign Economic Activity Management] / Yu. Chuhaienko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 3 (141). – P. 59–70.

Інформація про автора

Котыш Елена Николаевна – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Информация об авторе

Котыш Елена Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и менеджмента внешнеэкономической деятельности Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Information about the author

O. Kotysh – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
13.05.2014 р.

КОМЕРЦІЙНА ФУНКЦІЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8.339.1

Гонський М. Д.

Систематизовано дослідження сучасних науковців щодо сутності комерційної функції. Подано концептуальне трактування комерційної функції, висвітлено дію основних параметрів впливу на ефективність реалізації комерційної функції. У результаті дослідження запропоновано математичну модель залежності комерційної функції торговельного підприємства від трьох основних чинників: асортиментної політики, логістики та управління персоналом. Доведено можливість встановити оптимальні значення цих параметрів, за яких ефективність комерційної функції досягне точки екстремуму за умови незмінних параметрів зовнішнього середовища. Окреслено

перспективність та нагальність розробок методологій оцінювання ефективності комерційних операцій.

Ключові слова: комерційна діяльність, комерційна функція, торговельне підприємство, методологія оцінювання ефективності.

.....

КОММЕРЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.8.339.1

Гонский М. Д.

Систематизированы исследования современных ученых о сущности коммерческой функции. Представлена концептуальная трактовка коммерческой функции, освещено действие основных параметров воздействия на эффективность реализации коммерческой функции. В результате исследования предложена математическая модель зависимости коммерческой функции торгового предприятия от трех основных факторов: ассортиментной политики, логистики и управления персоналом. Доказана возможность установить оптимальные значения этих параметров, при которых эффективность коммерческой функции достигнет точки экстремума при неизменных параметрах внешней среды. Определены перспективность и актуальность разработок методологий оценки эффективности коммерческих операций.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, коммерческая функция, торговое предприятие, методология оценки эффективности.

.....

COMMERCIAL FUNCTION AS A BASIS FOR EFFECTIVE COMMERCIAL ACTIVITY OF A TRADE ENTERPRISE

UDC 658.8.339.1

M. Honskyi

The research of modern scientists' view concerning the essence of the commercial function was systematized. The conceptual interpretation of the commercial function is presented; the influence of the main parameters on the efficiency of the commercial function is highlighted. Based on the findings a three-dimensional model was offered to represent the dependence of a company's commercial function on the three main factors: assortment policy, logistics, and personnel management. A possibility to determine the optimal values of these parameters was proved which provide an extremum point of the commercial function effectiveness under constant parameters of the environment. The prospects and topicality of development of methodologies for evaluation of the commercial operations effectiveness were outlined.

Keywords: commercial activity, commercial function, trading company, methodology of evaluating the effectiveness.

Завдяки горизонтальній інтеграції у формі мережі комерційна діяльність здійснюється більш ефективно з використанням мережевих підходів до організації бізнесу.

Цілісність комерційної системи потребує відповідного організаційно-економічного забезпечення, що вимагає вивчення причинно-наслідкових закономірностей з метою

виявлення важелів впливу на ефективність реалізації комерційної функції. Підтримання конкурентоспроможності вітчизняного ритейлу зумовлює необхідність системного аналізу кореляційних зв'язків організаційної та економічної ефективності управління комерційною функцією. Від організації торговельних процесів залежить ефективність здійснення комерційної функції, яка інтегрує всі види внутрішньофірмових ресурсів і взаємозв'язків між ними.

З метою підвищення якості управління комерційною діяльністю торговельних мереж постає потреба в розробці методологічних засад оцінювання ефективності управління комерційною функцією підприємства шляхом визначення інтегрального індикатора на основі узагальнюючих та системи окремих показників організаційного та економічного характеру. Відповідно до цього набуває актуальності питання побудови моделі оцінних показників, яка покликана максимально враховувати організаційну та економічну складові ефективності управління комерційною функцією підприємства.

У наукових джерелах досліджуються поняття комерційної діяльності, комерційної функції та комерційного процесу. З точки зору етимологічного походження функція (від лат. *functio* – виконання) може ототожнюватися з поняттям процесу. Разом із тим у літературі зустрічаються обидві економічні категорії, що дає підстави глибше дослідити спільні риси та відмінності, які дослідники виділяють у цих поняттях. Виділення комерційної функції як системно організованої сукупності комерційних процесів у науковій літературі не дуже поширене. Натомість більше уваги зосереджується на питанні місця й ролі комерційної функції в системі ринкових механізмів функціонування вітчизняних підприємств та міжнародного товарного обміну [1].

Наукова сутність комерційної функції відображає розуміння дослідниками процесів управління ланцюгами вартості та організації операційної діяльності у сфері товарно-грошового обігу: задуму, планування, організації, управління та аналізу комерційних процесів і операцій, пов'язаних із товарно-грошовим обігом [1]; реалізація комерційних можливостей підприємства у вигляді прибутку та/або високих дивідендів [2]; процесів та операцій, спрямованих на купівлю-продаж товарів для задоволення купівельного попиту й отримання прибутку [3]; застосування комплексу прийомів та методів для забезпечення максимальної вигідності торговельних операцій з урахуванням інтересів кінцевого споживача [4]; комплекс взаємопов'язаних торговельно-організаційних операцій, спрямованих на процеси купівлі-продажу товарів та надання торговельних послуг з метою задоволення попиту цільових сегментів ринку та отримання прибутку [5]; сукупність торговельних процесів здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку [6]; комерційні операції з ефективною купівлі-продажі та доведення товарів до споживачів з орієнтацією на попит та отримання реального прибутку [7]. Наведені думки достатньо мірою збігаються у визначенні ключової ролі комерційної функції в процесі здійснення товарно-грошового обігу. Отже, під комерційною функцією слід розуміти комплекс загальних функцій менеджменту щодо управління сукупністю взаємопов'язаних бізнес-процесів (операцій) створення ланцюга вартості. Цілком природно, що в конкурентному ринковому середовищі акценти зміщуються в бік ефективного задоволення потреб споживачів у процесі вирішення основного завдання бізнесу – отримання прибутків чи збільшення капіталізації підприємства.

Наявність впливу комерційної функції на ефективність комерційної діяльності торговельного підприємства зумовлює основні цілі дослідження: систематизацію напрацьованих сучасних науковців щодо сутності поняття комерційної функції, що необхідно для подальших розробок методологій оцінювання ефективності комерційних операцій.

У науковій літературі подекуди зустрічається неправомірне, на думку автора, ототожнення понять комерційної функції та комерційної діяльності. Слід зазначити, що функція є оператором управління, тоді як комерційну діяльність слід трактувати у більш широкому сенсі. Так, Волков Ю. В. розглядає на концептуальному рівні такі функціональні блоки організації, як маркетинг, виробництво, фінанси і кадри [8], що узгоджується з висновками Хміля Ф. І. про динамічну структуру менеджменту з виділенням технічної, комерційної, фінансової та адміністративної функцій [9]. Разом із тим комерційні процеси організації охоплюють також інші функції підприємства – більшою мірою фінансову, меншою – адміністративну і технічну.

Авторський підхід до поняття комерційної функції полягає у визначенні її як комплексу взаємопов'язаних бізнес-процесів, спрямованих на створення ланцюга доданої вартості. Дослідження ефективності комерційної функції показало, що вона чутливо реагує на зміни зовнішніх та внутрішніх параметрів системи торговельної організації. Відповідно, комерційна функція як комплекс адміністрування комерційної діяльності повинна враховувати ці параметри впливу. Наприклад, маркетингові дослідження стосовно покупців мають охоплювати їхні наявні та потенційні потреби, вивчати платоспроможний попит окремих сегментів тощо.

Важливим параметром впливу на ефективність реалізації комерційної функції торговельного підприємства є комплекс чинників управління асортиментною політикою відповідно до виявленої структури споживчого попиту. Попри доволі ґрунтовне опрацювання питань розробки асортиментних переліків, стандартизації ширини та глибини асортименту для проведення комерційної діяльності, системний аналіз практичних аспектів взаємопов'язаності впливу цих чинників на результати здійснення комерційної функції вимагає більш детального вивчення. Реалізація асортиментних стратегій потребує використання фінансових ресурсів, що зумовлює зосередження уваги на питаннях цінової політики як фактора впливу на ефективність продажу. Не менше значення має надаватися впливу параметрів якості, оскільки існує чіткий кореляційний зв'язок між якістю продукції та її ціною.

Управління персоналом розглядається зазвичай як інструмент здійснення комерційної функції [10]. Водночас видається правомірним вивчати зворотний вплив таких чинників, як фаховість торговельного персоналу та мотиваційні засоби, на її ефективність.

Дослідження показало, що досить багато наукових робіт присвячено аналізу сучасних форматів ритейлу та їхнього впливу на ефективність реалізації комерційної функції [11 – 13]. Автор погоджується з об'єктивністю висновків про важливість науково обґрунтованих логістичних підходів до параметрів величини й розміщення торговельних об'єктів, наявності сучасного обладнання та інфраструктури. Окремо слід підкреслити значення такої логістичної складової впливу на ефективність комерційної функції, як робота з постачальниками. Адже різні етапи ланцюга створення доданої вартості товарів передбачають співпрацю з бізнес-партнерами щодо просування продукції, маркетингової політики, визначення контрактних умов сервісного відстрочування та логістичного супроводу [14].

Окрім внутрішніх та зовнішніх критеріїв безпосереднього впливу, ефективність комерційної функції значно залежить від таких чинників макроекономічного середовища, як загальний стан національної економіки, рівень конкурентності в галузі, облікові відсоткові ставки НБУ, рівень інфляції тощо. Отож можна говорити про системний вплив зазначених параметрів на ефективність здійснення комерційної функції торговельного підприємства і

необхідність побудови багатовимірної моделі для вдосконалення механізмів впливу на бізнес-процеси.

У рамках дослідження автором було проведено експертне опитування фінансового, комерційного і маркетингового директорів, менеджерів операційного департаменту підприємства ритейлу. З метою визначення основних параметрів впливу на ефективність комерційної діяльності пропонувалось оцінити, якою мірою якість управління комерційною функцією залежить від наведених далі параметрів зовнішнього і внутрішнього впливу.

1. *Макроекономічні показники* (загальноекономічний стан у державі; грошово-кредитна політика в державі, ступінь конкурентності в галузі, рівень добробуту населення).

2. *Показники використання матеріальних ресурсів організації* (стан основних фондів, стан торговельного обладнання, стан іншого технологічного обладнання).

3. *Показники ефективності використання фінансових ресурсів організації* (достатність обігових коштів для діяльності, платоспроможність організації, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість перед бізнес-партнерами, кредиторська заборгованість перед фінансовими установами, кредиторська заборгованість перед працівниками).

4. *Показники управління товарним забезпеченням* (динаміка загального обсягу товарного забезпечення, якість товарної структури постачання, забезпеченість передбачених обсягів реалізації).

5. *Показники менеджменту персоналу* (продуктивність праці, стабільність кадрів, відповідність кваліфікації займаним посадам, рівень виконавчої дисципліни, рівень трудової дисципліни).

6. *Робота з постачальниками* (оптимальність джерел постачання товарів на підприємство, відповідність обсягів фактичного надходження товарів обсягам, передбаченим укладеними угодами).

Оцінювання проводиться в інтервальних межах від 1 (min) до 10 (max) балів. Опрацювання відповідей десяти респондентів підтвердило висновки автора про сталість таких параметрів впливу на ефективність комерційної діяльності, як загальноекономічний стан та грошово-кредитна політика в державі, ступінь конкурентності в галузі. Крім

того, респонденти відзначили умовну об'єктивність впливу на комерційну ефективність управління процесами клієнтоорієнтованості та матеріально-технічною базою торговельного підприємства. Не применшуючи ролі управління фінансовими потоками підприємств, слід відзначити все-таки доволі обмежений вплив даного параметра на результативність комерційних процесів.

Разом із тим опитування підтвердило вирішальне значення для якості управління комерційною функцією таких змінних параметрів, як управління товарним забезпеченням, робота з постачальниками і кадровим потенціалом.

Лінійна апроксимація відповідей респондентів щодо впливу зазначених параметрів на ефективність комерційної функції дозволила визначити їх взаємозалежність (1):

$$E_{\text{КФ}} = \begin{cases} K_T = 0,0061x + 9,0667 \\ K_K = 0,1152y + 7,6667, \\ K_{\text{П}} = 0,097z + 6,8667 \end{cases} \quad (1)$$

де K_T – рівняння лінійного тренда впливу управління товарним забезпеченням на ефективність комерційної функції;

K_K – рівняння лінійного тренда впливу управління кадровим потенціалом на ефективність комерційної функції;

$K_{\text{П}}$ – рівняння лінійного тренда впливу організації роботи з постачальниками на ефективність комерційної функції.

Використання для подання отриманих результатів програмного модуля *Gnuplot* дозволяє отримати наочне зображення функції залежності ефективності комерційної функції від обраних змінних параметрів та побудувати відповідну тривимірну модель (рисунок).

Слід зауважити, що опитувані експерти, говорячи про вплив змінних параметрів на якість комерційної функції, не підтвердили суттєвої взаємозалежності досліджуваних аргументів. Проведені автором з метою об'єктивізації інформації математичні розрахунки узгоджуються з такими висновками. Так, за допомогою часткових похідних та вирішення зведеної системи рівнянь виявлено дві критичні точки можливого екстремуму, однак подальші обчислення свідчать, що функція трьох змінних у них лише за однією змінною досягає свого максимуму, а за іншими – мінімуму, тобто є сідловою точкою.

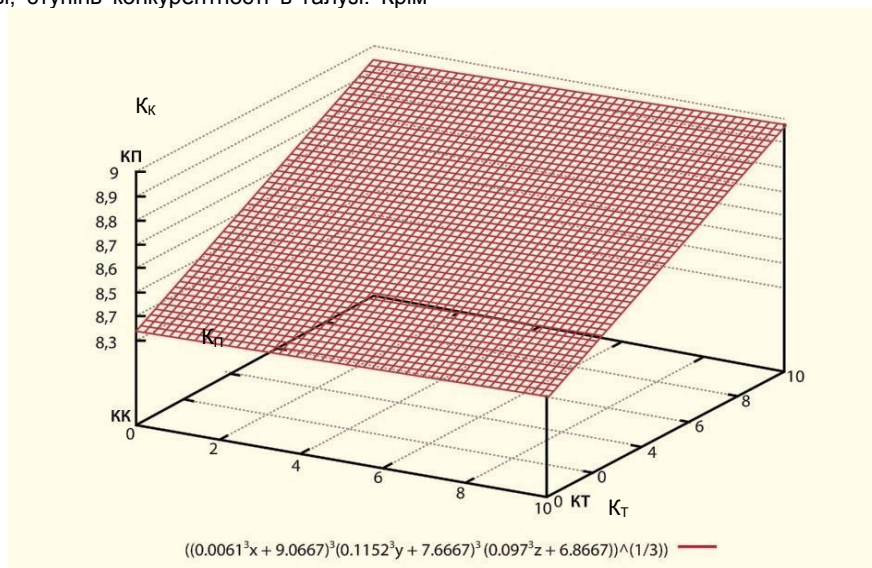


Рис. Багатовимірна модель ефективності комерційної функції

Отож, отримана тривимірна функція залежності не має визначених точок екстремуму. Це дає підстави стверджувати, що в сучасних умовах удосконалення асортиментної політики, логістики або управління персоналом по-

трібно враховувати новітні тенденції економічної науки і ґрунтуватися на концепції вдосконалення процесорієнтованого управління комерційною діяльністю, організаційними структурами комерційних підрозділів та оновлення

мотиваційного механізму як дієвого інструменту управління кадровим потенціалом.

Таким чином, комерційна функція визначається автором як комплекс взаємопов'язаних бізнес-процесів (комерційних факторів), які спрямовані на створення ланцюга доданої вартості. Дослідження показало, що ключова роль у створенні цього ланцюга, задоволенні потреб споживачів та отриманні доходу належить комерційній функції, яка й визначає пріоритетність розподілу торговельних бізнес-процесів. Структура управління комерційною діяльністю лише тоді є ефективною, коли враховується взаємодія і підпорядкованість усіх елементів цієї структури цілісної системі управління торговельним підприємством. Підґрунтям для ефективної діяльності торговельного підприємства є високий рівень реалізації комерційної функції, яка охоплює, окрім сфери торговельної, також технологічну, економічну та фінансову складові.

Усі структурні підрозділи, які здійснюють комерційну діяльність, перебувають у певних відносинах один з одним, органічному взаємозв'язку та взаємодії. Системний аналіз дозволяє розкрити ці відносини, дослідити взаємозв'язки між структурними одиницями та розробити практичні пропозиції щодо вдосконалення управління комерційною діяльністю.

Об'єктом подальших науково-практичних досліджень у цьому напрямі має стати пошук шляхів удосконалення процесу-орієнтованого управління комерційною діяльністю, організаційними структурами комерційних підрозділів та оновлення мотиваційного механізму як дієвого інструменту управління кадровим потенціалом.

Література: 1. Тимчина А. І. Сутність і роль комерційної функції підприємств у ринковому середовищі / А. І. Тимчина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 297–303. 2. Бородин В. А. Управление стратегическим потенциалом предприятия : монография / В. А. Бородин. – Berlin : Germany LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, 2011. – 177 с. 3. Васильев Г. А. Коммерческая деятельность промышленной фирмы / Г. А. Васильев, Л. В. Осипова. – М. : Экономическое образование, 2002. – 324 с. 4. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность : учеб. пособ. / С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова. – Мн. : Высшая школа, 2008. – 364 с. 5. Виноградська А. М. Комерційне підприємство: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с. 6. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – М. : Изд. дом "Дашков и К", 2009. – 580 с. 7. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. – М. : Изд. "ИНФРА", 2000. – 328 с. 8. Волков Ю. В. Коммерческая деятельность : принципы управления в производственной организации / Ю. В. Волков // Сборник материалов конференции ГУУ. – М. : Изд. ГУУ, 2003. – С. 211–218. 9. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник / Ф. І. Хміль. – [Вид. 2-ге, випр. і доп.]. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с. 10. Данилюк А. І. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом / А. І. Данилюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 3, т. 1. – С. 112–115. 11. Шуміло О. С. Оцінка ефективності системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібно торгівлі [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. С. Шуміло. – Х., 2010. – 192 с. 12. Lejeune M. A. A variable neighborhood decomposition search methodology for production-distribution planning in supply chain management. – Piscataway, NJ, USA : Rutgers University Center for Operations Research, 2004. – 200 p. 13. П'ятницька Г. Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібно торгівлі продовольчими товарами / Г. Т. П'ятницька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4 (142). – С. 103–113. 14. Балабанова Л. В. Маркетинг закупівельної діяльності / Л. В. Балабанова, Л. О. Костенко. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – 599 с.

лабанова Л. В. Маркетинг закупівельної діяльності / Л. В. Балабанова, Л. О. Костенко. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – 599 с.

References: 1. Tymchyna A. I. Sutnist i rol komertsiiinoi funktsii pidpriemstv u rynkovomu seredovyshchi / A. I. Tymchyna // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Issue. 20.15. – P. 297–303. 2. Borodin V. A. Upravlenie strategicheskimi potentsialom predpriyatiya : monografiya [Management of the Strategic Potential of the Enterprise : monograph] / V. A. Borodin. – Berlin : Germany LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, 2011. – 177 p. 3. Vasilev G. A. Kommercheskaya deyatel'nost promyshlennoy firmy / G. A. Vasilev, L. V. Osipova. – M. : Ekonomicheskoe obrazovanie, 2002. – 324 p. 4. Vinogradova S. N. Kommercheskaya deyatel'nost : ucheb. posob. / S. N. Vinogradova, O. V. Pigu'nova. – Mn. : Vysheys'haia shkola, 2008. – 364 p. 5. Vynohradska A. M. Komertsiiine pidpriemnytstvo : suchasnyi stan, stratehii rozvytku : monohrafiia [Commercial Entrepreneurship: Current Status, Strategy of Development : monograph] / A. M. Vynohradska. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 807 p. 6. Pankratov F. G. Kommercheskaya deyatel'nost : uchebnik / F. G. Pankratov, N. F. Soldatova. – M. : Izd. dom "Dashkov i K", 2009. – 580 p. 7. Polovtseva F. P. Kommercheskaya deyatel'nost : uchebnik / F. P. Polovtseva. – M. : Izd. "INFRA", 2000. – 328 p. 8. Volkov Y. V. Kommercheskaya deyatel'nost : printsipy upravleniia v proizvodstvennoy organizatsii / Y. V. Volkov // Sbornik materialov konferentsii GUU. – M. : Izd. GUU, 2003. – P. 211–218. 9. Khmil' F. I. Osnovy menedzhmentu : pidruchnyk / F. I. Khmil'. – [Vyd. 2-he, vypr. i dop.]. – K. : Akademvydav, 2007. – 576 p. 10. Danyliuk A. I. Problemy otsinky efektyvnosti systemy upravlinnia personalom / A. I. Danyliuk // Visnyk Khmel'nytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2007. – No 3, vol. 1. – P. 112–115. 11. Shumilo O. S. Otsinka efektyvnosti systemy obsluhovuvannia spozhyvachiv u pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli [Evaluation of the Effectiveness of Customer Service in Retail Trade] : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O. S. Shumilo. – Kh., 2010. – 192 p. 12. Lejeune M. A. A variable neighborhood decomposition search methodology for production-distribution planning in supply chain management. – Piscataway, NJ, USA : Rutgers University Center for Operations Research, 2004. – 200 p. 13. Piatnytska H. T. Perevahy i nedoliky rozvytku velykykh torhovelynykh merezh na rynku rozdribnoi torhivli prodovolchymy tovaramy [Pros and Cons of Big Trade Networks in the Foodstuffs Retail Chain Market] / H. T. Piatnytska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 4 (142). – P. 103–113. 14. Balabanova L. V. Marketynh zakupivelnoi diyalnosti / L. V. Balabanova, L. O. Kostenko. – Donetsk : DonDUET, 2002. – 599 p.

Інформація про автора

Гонський Михайло Дмитрович – аспірант кафедри менеджменту Львівської комерційної академії (79005, Україна, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10, e-mail: honskij@gmail.com).

Інформация об авторе

Гонский Михаил Дмитриевич – аспирант кафедры менеджмента Львовской коммерческой академии (79005, Украина, г. Львов, ул. Туган-Барановского, 10, e-mail: honskij@gmail.com).

Information about the author

M. Honskyi – postgraduate student of the Department of Management of Lviv Academy of Commerce (10 Tugan-Baranovskiy St, 79005, Lviv, Ukraine, e-mail: honskij@gmail.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
11.03.2014 р.

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ ПОСТАЧАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.716:005.935

Меджибовська Н. С.

Розглянуто питання трансформації ролі постачання в діяльності промислових підприємств. Показано, що зміни, які відбуваються у сфері постачання промислових підприємств, полягають у трансформації постачання з вузькоопераційної/транзакційної функції в стратегічно значущу функцію управління підприємством і досягнення ним конкурентоспроможності. Основними результатами даної трансформації визнано побудову партнерських, довірчих стосунків із постачальниками, зростання статусу підрозділу постачання в управлінні підприємством, перехід від роз'єднаності підрозділів підприємства до міжфункціональної взаємодії. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у сфері постачання.

Ключові слова: трансформація системи постачання, партнерські стосунки з постачальниками, міжфункціональні команди, ефективність діяльності промислових підприємств.

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 334.716:005.935

Меджибовская Н. С.

Рассмотрены вопросы трансформации роли снабжения в деятельности промышленных предприятий. Показано, что перемены, происходящие в сфере снабжения промышленных предприятий, заключаются в трансформации снабжения из узкооперационной/транзакционной функции в стратегически значимую функцию управления предприятием и достижении им конкурентоспособности. Основными результатами данной трансформации признаны построение партнерских, доверительных отношений с поставщиками, рост статуса подразделения снабжения в управлении предприятием, переход от разобщенности подразделений предприятия к межфункциональному взаимодействию. Предложены рекомендации по повышению эффективности деятельности промышленных предприятий в сфере снабжения.

Ключевые слова: трансформация системы снабжения, партнерские отношения с поставщиками, межфункциональные команды, эффективность деятельности промышленных предприятий.

EVOLUTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' PROCUREMENT SYSTEM

UDC 334.716:005.935

N. Medzhybovska

The role of the procurement system transformation in the activity of industrial enterprises was studied. The changes in the company procurement system were proved to consist in the switch from the operational/transactional function to a strategically important company management function and achieving competitiveness.

The basic results of such transformation were found to be the development of a loyal partnership with the suppliers, raising the procurement department status in the enterprise hierarchy, interfunctional co-operation with other departments of the enterprise to replace their dissociation. Recommendations were offered to improve the efficiency of industrial enterprises in procurement.

Keywords: transformation of procurement system, partner relationships with suppliers, interfunctional teams, efficiency of the industrial enterprises.

Основним завданням підприємства щодо організації та управління матеріально-технічним постачанням є своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення виробництва всіма необхідними матеріальними ресурсами. Проте сучасні завдання постачання значно складніші від названих традиційних завдань придбання матеріальних ресурсів і послуг, тому одним з актуальних наукових завдань є осмислення й ідентифікація змін, які сталися в системі постачання промислових підприємств на даному етапі економічного розвитку.

Питання трансформації ролі постачання в діяльності підприємств є предметом дослідження ряду вчених, серед яких необхідно відзначити А. Бартоліні, Берта Д. Н., Ван Вілі А. Д., М. Джонса, Добблера Д. В., Кевінато Д. Л., В. Лонга, Неурова І. В., Река Р. Ф., П. Станнака, Фрімена В. Т., Р. Хендфілда. Названі автори висловлюють власну думку відносно зміни пріоритетів функції постачання, проводять періодизацію її еволюції тощо, проте нез'ясованими залишаються питання систематизації вказаних змін з метою ефективного управління ними в практичній діяльності промислових підприємств.

У зв'язку з цим метою даної статті є систематизація світового досвіду в даній предметній області і формулювання рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у сфері постачання.

Квінтесенцією нового погляду на роль і значущість постачання стала думка англійських учених П. Станнака і М. Джонса про те, що "ми можемо розглядати функцію постачання як оцінювання, управління і моніторинг поведінки постачальників з метою оптимізації організаційних входів" [1]. Таким чином, у сучасних умовах завдання постачання трансформувалися з вузькоопераційних/транзакційних у стратегічно значущі, на чому й акцентують увагу П. Станнак і М. Джонс. Більше того, вони образно констатують смерть наявної парадигми постачання.

У науковій літературі наведено ряд еволюційних моделей, які констатують зміни, що сталися у сфері матеріально-технічного постачання. Початок їм поклала емпірична робота Ван Вілі А. Д., яка розглядає еволюцію постачання, починаючи від виконання окремих завдань рутинного характеру до прийняття рішень на стратегічному рівні [2].

Фрімен В. Т. і Кевінато Д. Л. у своєму емпіричному дослідженні прийшли до висновку, що на шляху своєї еволюції постачання трансформувалося з центру мінімізації витрат у центр формування прибутку [3].

П. Станнак і М. Джонс проводять оцінювання змін у характері постачання виходячи з таких міркувань. По-перше, змінився характер взаємодії співробітників підрозділу постачання з іншими підрозділами підприємства. По-друге, трансформувалися стосунки між підприємством і його постачальниками у напрямі поглиблення взаємовигідного партнерства.

Відповідно до моделі Добблера Д. В. і Берта Д. Н. [4], до 1970-х років постачання розглядалося як функція, призначена виключно для реагування на запити, що надходять від інших підрозділів підприємства. Фокус постачання був спрямований на виконання транзакційних завдань і отримання мінімальних цін. Підвищення якості продукції, впровадження інновацій тощо не належали до

компетенції підрозділу постачання. Подальші роки трансформували постачання в стратегічну функцію, що сприяє в процесі управління підприємством нарівні з маркетингом, виробництвом і фінансами. Постачання стає складовою частиною корпоративної стратегії підприємства.

Рек Р. Ф. і В. Лонг у своєму дослідженні також ідентифікували 4 етапи трансформації постачання, починаючи від виконання транзакційних функцій до перетворення постачання на значущий інструмент досягнення конкурентних переваг підприємства.

Необхідно відзначити, що, незважаючи на деякі відмінності в описі характерних особливостей етапів еволюції, названі автори одноголосні у формулюванні основної тенденції розвитку – постачання трансформується з рутинної канцелярської функції у стратегічно значущу функцію управління підприємством і досягнення ним конкурентоспроможності.

Світовий досвід показує, що компанії-лідери вже давно усвідомили підвищення значущості постачання в досягненні конкурентних переваг. Одним із доказів цього є отримання керівником підрозділу постачання розширених повноважень, що включають дослідження можливостей для зростання цінності/значущості компанії. Більше того, за останні роки змінилася субординація керівника підрозділу постачання. Якщо раніше він міг бути підзвітний технічному директорові/головному інженерові, заступникові директора з виробничих питань, навіть фінансовому директорові тощо, на сьогодні ця посада часто знаходиться в безпосередньому підпорядкуванні директорові/керівникові підприємства.

Названу тенденцію підтверджує звіт консультаційної компанії А. Т. Kearney "Оцінювання передового досвіду в постачанні", в якому наголошується, що роль постачання в управлінні підприємством поступово зміщується від вирішення тактичних завдань до стратегічних. Так, за останні роки фокусування завдань постачання винятково на скороченні витрат змінилося прагненням до створення додаткової цінності [5].

Дослідження А. Т. Kearney показало, що підприємства-лідери значно розширили використовувані методи постачання, додавши до традиційних інструментів співпрацю з постачальниками, спільну розробку продукції тощо [6]. Цей факт підтверджують українські вчені, підкреслюючи, що в сучасних умовах спостерігається тенденція до тісної співпраці підприємств, яка пов'язана з новою моделлю конкуренції, сфокусованою на посиленні конкурентоспроможності підприємств, що створюють ланцюг поставок [7]. Окрім того, підкреслюється, що ключовою ідеєю нового підходу є досягнення цінностей усіма учасниками ланцюга поставок [8].

Із функції, що обслуговує поточні потреби підприємства, постачання поступово перетворюється на повноправного учасника формування стратегії підприємства і зміцнення його конкурентної позиції. Так, формуючи і "виросшуючи" мережі постачальників, підрозділ постачання стає провідником і акумулятором їхніх ідей, таким чином перетворюючись на ініціатора нововведень для всіх підрозділів підприємства.

Таким чином, у сучасних умовах функції підрозділу постачання виходять далеко за межі вирішення оперативних завдань безперерйного забезпечення підприємства необхідними сировиною, матеріалами тощо і включають участь у розробці нової продукції, плануванні виходу на нові ринки, формуванні стратегії підприємства тощо. У дослідженні *Aberdeen Group* вказується, що "пройшли ті дні, коли постачання слугувало лише транзакційним центром для обробки заявок і розміщення замовлень. Трансформація постачання змінює ці тактичні офісні функції на стратегічні бізнес-операції, які збільшують прибутковість підприємства шляхом підвищення операційної ефективності і економії витрат" [9].

У науковій літературі наведено ряд публікацій, присвячених зіставленню традиційного й сучасного підходів до постачання. Так, за думку Неурова І. В., зміни у сфері постачання можуть бути показані таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Традиційний і сучасний підходи до постачання
(складено за даними [10])

Традиційний підхід	Сучасний підхід
Виробництво всіх складових частин продукції силами підприємства	Концентрація на ключових сферах
Широкий внутрішній процес НДДКР	Швидке впровадження чужих інновацій і тестування їх у своєму сприйнятливому середовищі
Закупівля окремих деталей і комплектуючих	Закупівля комплексних систем і цілісних модулів
Пошук найбільш дешевих матеріальних ресурсів	Цілісний облік витрат, включаючи вартість складування, транспортування, часу чекання, якість товару тощо
Максимально можлива кількість джерел постачання, вибір випадкових постачальників, їх часта зміна	Довгострокове партнерство з ретельно відібраними постачальниками
Відносини з постачальниками з використанням стратегії "виграв-програв"	Відносини з постачальниками з використанням стратегії "виграв-виграв"
Закінчення стосунків після завершення операції	Стратегічні альянси з постачальниками. Залучення постачальників до розробки нової продукції і процесів тощо на ранній стадії

А. Бартоліні подає зміни у сфері постачання таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

Традиційний і сучасний підходи до постачання
(складено за даними [11])

Традиційний підхід	Сучасний підхід
Пошук постачальників з мінімальною ціною	Пошук постачальників, які мають найвищу цінність для компанії
Узгодження умов контракту	Узгодження бізнес-процесів і сумісності підприємств
Здійснення замовлень і постачання	Організація взаємодії бізнес-партнерів
Оцінювання ефективності діяльності на основі розміру економії	Оцінювання ефективності діяльності на збалансованій основі
Керівник підрозділу – функціональний менеджер	Керівник підрозділу – менеджер вищої ланки

Систематизація змін у сфері постачання з точки зору групи англійських учених виглядає таким чином (табл. 3).

Таблиця 3

Традиційний і сучасний підходи до постачання
(складено за даними [12])

Традиційний підхід	Сучасний підхід
Реактивне постачання	Проактивне постачання
Постачання – центр витрат	Постачання – центр додавання цінності
Постачання здійснюється відповідно до отриманих специфікацій на матеріальні ресурси	Співробітники підрозділу постачання і постачальники роблять свій внесок у формування специфікацій матеріальних ресурсів
Підрозділ постачання підзвітний підрозділу фінансів або виробництва	Підрозділ постачання підзвітний вищому керівництву підприємства
Підрозділ постачання реагує на ринкові умови	Підрозділ постачання робить свій внесок у формування ринку
Вирішення проблем, що виникають лежить на постачальниках	Вирішення проблем, що виникають – спільна відповідальність
Ціна закупівлі – ключовий чинник прийняття рішень	Сукупна вартість володіння і додана цінність – ключові чинники прийняття рішень
Інформаційні системи незалежні від постачальників	Інформаційні системи можуть бути інтегровані із системами постачальників
Ведення переговорів відповідно до стратегії "виграв-програв"	Ведення переговорів відповідно до стратегії "виграв-виграв"
Наявність безлічі постачальників підвищує безпеку бізнесу	Наявність безлічі постачальників означає втрачені можливості
Наявність надлишкових запасів підвищує безпеку бізнесу	Наявність надлишкових запасів означає втрати
Інформація – сила	Інформація має цінність лише за умови її спільного використання бізнес-партнерами

На підставі зазначеного автором сформульовано основні результати трансформації системи постачання промислових підприємств:

- фокусування на загальній ефективності діяльності підприємства, а не на рівні закупівельних цін;
- розгляд постачальників як зовнішніх ресурсів, а не продавців;
- перехід від суперницьких стосунків до стратегічних альянсів із постачальниками;
- перехід від одиничних замовлень на закупівлю до довгострокових контрактів;
- відмова від цінового тиску на постачальників у напрямі спільного управління витратами;
- перехід від реактивних дій до проактивних/попереджувальних;
- зміна статусу співробітників підрозділу постачання: від менеджерів із постачання – до фахівців у сфері управління ланцюгами поставок;
- зростання професіоналізму співробітників підрозділу постачання: від вузьких фахівців – до професіоналів широ-

кого профілю, що дозволяє відмовитися від детального контролю над їх діяльністю і розширити їх повноваження;

перехід від роз'єднаності підрозділів до міжфункціональних команд.

З точки зору максимально ефективної реалізації змін, що сталися, необхідно, перш за все, підвищити статус і відповідальність підрозділу постачання як за якість роботи з постачальниками, так і за загальні результати діяльності підприємства. Для досягнення даної мети необхідно провести перенавчання персоналу з метою опанування сучасних навичок і прийомів взаємодії з постачальниками, роботи в міжфункціональних командах, використання систем електронного постачання тощо. Окрему роботу слід провести з постачальниками для підвищення їх лояльності і прозорості/довірчості стосунків, а також підкріпити дані зміни згодою інших підрозділів підприємства і підтримкою вищого керівництва. Дані напрями діяльності є перспективними для подальших досліджень автора.

Література: 1. Stannack P. The Death of Purchasing? / P. Stannack, M. Jones // Proceedings of the 5th International Annual IPSERA Conference, Apr. 1 – 3, 1996. – Eindhoven, 1996. – P. 73. 2. Van Weele A. J. Purchasing performance measurement and evaluation / A. J. Van Weele // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1984. – No. 20 (3). – P. 16–22. 3. Freeman V. T. Fitting Purchasing to the Strategic Firm: Frameworks, Processes, and Values / V. T. Freeman, J. L. Cavinato // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1990. – No. 26 (4). – P. 6–10. 4. Dobler D. W. Purchasing and Material Management / D. W. Dobler, D. N. Burt. – N. Y. : McGraw-Hill, 1996. – 963 p. 5. Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment of excellence in procurement. – Chicago : A. T. Kearney, Inc., 2005. – 20 p. 6. In pursuit of procurement excellence. An interview with Randy Watson of A. T. Kearney // Supply Chain Management Review. – 2009. – No. 4. – P. 26–31. 7. Мироненко І. І. Дослідження системи факторів, які сприяють формуванню та розвитку взаємовідносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції / І. І. Мироненко // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 103–107. 8. Пушкар А. І. Концептуальний підхід к управленню межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок / А. І. Пушкар, Ю. Л. Курбатова // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 55–59. 9. E-procurement: trials and triumphs // Aberdeen Group. – 2007. – October. – P. 4. 10. Neurov I. V. Formy spivpratsi "postachalnyk – pokupets" / I. V. Neurov // Problemy ekonomiky ta upravlinnia. Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2008. – № 628. – P. 232–239. 11. Bartolini A. The CFO and the CPO: one world, two worldviews / A. Bartolini. – Boston : Ardent Partners, 2011. – 19 p. 12. Gilmore D. A Decade of Supply Chain Management / D. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2010. – January 15. – P. 1.

References: 1. Stannack P. The Death of Purchasing? / P. Stannack, M. Jones // Proceedings of the 5th International Annual IPSERA Conference, Apr. 1 – 3, 1996. – Eindhoven, 1996. – P. 73. 2. Van Weele A. J. Purchasing performance measurement and evaluation / A. J. Van Weele // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1984. – No. 20 (3). – P. 16–22. 3. Freeman V. T. Fitting Purchasing to the Strategic Firm: Frameworks, Processes, and Values / V. T. Freeman, J. L. Cavinato // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1990. – No. 26 (4). – P. 6–10. 4. Dobler D. W. Purchasing and Material Management / D. W. Dobler, D. N. Burt. – N. Y. : McGraw-Hill, 1996. – 963 p. 5. Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment of excellence in procurement. – Chicago : A. T. Kearney, Inc., 2005. – 20 p. 6. In pursuit of procurement excellence. An interview with Randy Watson of A. T. Kearney // Supply Chain Management Review. – 2009. – No. 4. – P. 26–31. 7. Myronenko I. I. Doslidzhennia systemy faktoriv, yaki spriaiut formuvanniu ta rozvytku vzaiemovidnosyn mashynobudivnykh pidpriemstv zi spozhyvachamy produktsii [Research into Factors Promoting Formation and Development of Relations between Machine-Building Plants and Consumers] / I. I. Myronenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 103–107. 8. Pushkar A. I. Kontseptualnyy podkhod k upravleniyu mezhfirmennymi vzaiimootnosheniyami v tsepyakh postavok [Conceptual Approach to the Management of Interfirm Relations in the Supply Chain] / A. I. Pushkar, Y. L. Kurbatova // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 55–59. 9. E-procurement: trials and triumphs // Aberdeen Group. – 2007. – October. – P. 4. 10. Neurov I. V. Formy spivpratsi "postachalnyk – pokupets" / I. V. Neurov // Problemy ekonomiky ta upravlinnia. Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2008. – № 628. – P. 232–239. 11. Bartolini A. The CFO and the CPO: one world, two worldviews / A. Bartolini. – Boston : Ardent Partners, 2011. – 19 p. 12. Gilmore D. A Decade of Supply Chain Management / D. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2010. – January 15. – P. 1.

agement. – 1984. – No. 20 (3). – P. 16–22. 3. Freeman V. T. Fitting Purchasing to the Strategic Firm: Frameworks, Processes, and Values / V. T. Freeman, J. L. Cavinato // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1990. – No. 26 (4). – P. 6–10. 4. Dobler D. W. Purchasing and Material Management / D. W. Dobler, D. N. Burt. – N. Y. : McGraw-Hill, 1996. – 963 p. 5. Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment of excellence in procurement. – Chicago : A. T. Kearney, Inc., 2005. – 20 p. 6. In pursuit of procurement excellence. An interview with Randy Watson of A. T. Kearney // Supply Chain Management Review. – 2009. – No. 4. – P. 26–31. 7. Myronenko I. I. Doslidzhennia systemy faktoriv, yaki spriaiut formuvanniu ta rozvytku vzaiemovidnosyn mashynobudivnykh pidpriemstv zi spozhyvachamy produktsii [Research into Factors Promoting Formation and Development of Relations between Machine-Building Plants and Consumers] / I. I. Myronenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 103–107. 8. Pushkar A. I. Kontseptualnyy podkhod k upravleniyu mezhfirmennymi vzaiimootnosheniyami v tsepyakh postavok [Conceptual Approach to the Management of Interfirm Relations in the Supply Chain] / A. I. Pushkar, Y. L. Kurbatova // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 55–59. 9. E-procurement: trials and triumphs // Aberdeen Group. – 2007. – October. – P. 4. 10. Neurov I. V. Formy spivpratsi "postachalnyk – pokupets" / I. V. Neurov // Problemy ekonomiky ta upravlinnia. Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2008. – № 628. – P. 232–239. 11. Bartolini A. The CFO and the CPO: one world, two worldviews / A. Bartolini. – Boston : Ardent Partners, 2011. – 19 p. 12. Gilmore D. A Decade of Supply Chain Management / D. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2010. – January 15. – P. 1.

Інформація про автора

Меджибовська Наталя Семенівна – докт. екон. наук, професор Одеського національного економічного університету (65026, Україна, м. Одеса, вул. Преображенська, 8, e-mail: nmedzh@oneu.edu.ua).

Інформация об авторе

Меджибовская Наталия Семеновна – докт. екон. наук, профессор Одесского национального экономического университета (65026, Украина, г. Одесса, ул. Преображенская, 8, e-mail: nmedzh@oneu.edu.ua).

Information about the author

N. Medzhybovska – Doctor of Science in Economics, Professor of Odesa National Economic University (8 Preobrazhenska St, 65026, Odesa, Ukraine, e-mail: nmedzh@oneu.edu.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
08.04.2014 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленський М. В.

Обґрунтовано необхідність формування положень організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств. Визначено, що ефективним інструментом ринкової трансформації є делегування стороннім організаціям частини своїх бізнес-функцій завдяки використанню зовнішніх джерел. Сформульовано теоретичні положення організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств, які є підґрунтям для перебудови мислення вищого менеджменту підприємства та формування стратегії, спрямованої на створення ефективної структури взаємовигідних відносин із підприємствами-партнерами. Запропоновано теоретичні положення щодо дієвої організації застосування аутсорсингу логістичних функцій, які обґрунтовують та забезпечують функціонування й системну взаємодію комплексу елементів логістичного управління з їх орієнтацією на вирішення проблем конкретного підприємства.

Ключові слова: аутсорсинг, логістика, бізнес-процеси, логістичні функції, організація.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

Зеленский М. В.

Обоснована необхідність формування положень організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств. Визначено, що ефективним інструментом ринкової трансформації є делегування стороннім організаціям частини своїх бізнес-функцій завдяки використанню зовнішніх джерел. Сформульовано теоретичні положення організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств, які є підґрунтям для перебудови мислення вищого менеджменту підприємства та формування стратегії, спрямованої на створення ефективної структури взаємовигідних відносин із підприємствами-партнерами. Запропоновано теоретичні положення щодо дієвої організації застосування аутсорсингу логістичних функцій, які обґрунтовують та забезпечують функціонування й системну взаємодію комплексу елементів логістичного управління з їх орієнтацією на вирішення проблем конкретного підприємства.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, бизнес-процессы, логистические функции, организация.

THEORETICAL PRINCIPLES OF OUTSOURCING OF LOGISTICS FUNCTIONS

UDC 338.45:621:65.012.23:65.012.32

M. Zelenskyi

The necessity for shaping the provisions of outsourcing logistics functions of industrial enterprises was justified. Delegating some business functions through the use of external sources was found to be an effective tool of market transformation. The theoretical principles of outsourcing logistics functions of industrial enterprises were formulated which is the basis for restructuring of senior management thinking and formation of a strategy aimed at creating an effective structure of mutually beneficial relationships with partner companies. Theoretical principles of effective outsourcing of logistics functions were proposed to justify the operation and complex interaction of elements of logistics management with their focusing on problem-solving of a particular company.

Keywords: outsourcing, logistics, business processes, logistic functions, organization.

Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються глобалізацією виробничих процесів та інтеграцією управлінських функцій, що потребує підвищення уваги до організації й управління наявними бізнес-процесами. Ефективним інструментом ринкової трансформації є делегування виконання частини бізнес-функцій сторонній організації, що дає можливість підприємству концентруватися на ключових компетенціях. Варіантом реалізації такого делегування є використання зовнішніх джерел сторонніх компаній через організацію аутсорсингу. Враховуючи, що найбільш витратним у виробничій діяльності промислових підприємств є виконання логістичних функцій, то об'єктивно необхідними є дослідження й розробка теоретичних положень організації застосування аутсорсингу саме логістичних функцій.

Перехід до аутсорсингової моделі організації діяльності підприємств зумовлений насамперед тим, що динамічне й невизначене ринкове середовище висуває нові управлінські завдання, вирішення яких потребує реконструкції всіх структурних елементів і підсистем управління підприємством з метою безперервної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін, а отже, й підвищує значущість досліджень. У зв'язку із цим актуальною є розробка теоретичних положень організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства.

Теоретичні й прикладні аспекти формування і розвитку аутсорсингу та його застосування в логістиці підприємства знайшли відображення у наукових працях вітчизняних (Григорак М. Ю., Крикавського Є. В., Окландера М. А., Чухрая Н. І., Матвія І. Є. [1 – 5]) та зарубіжних вчених (Анікіна Б. А., Михайлова Д. М., Бравара Ж.-Л., Дж. Джонсона, Календжяна С. О., Хейвуда Дж. Б. та ін. [6 – 16]). Однак науковцями наголошується або на необхідності застосування аутсорсингу, його перевагах і недоліках, або детально розглядаються логістичні бізнес-функції і даються рекомендації з приводу доцільності їх передачі сторонній організації, або ж дослідження присвячені аутсорсинговим компаніям, що беруть на обслуговування логістичні функції. Тобто аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що аутсорсингова форма організації промислових підприємств знаходиться на початковій стадії свого розвитку і характеризується недостатністю вивчення як теоретичної, так і практичної сторони його застосування в діяльності промислових підприємств. У зв'язку із цим дослідження проблем формування теоретико-методологічного

підґрунтя організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промисловими підприємствами України є актуальним і необхідним для підвищення ефективності їх фінансово-господарської діяльності.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень з організації застосування аутсорсингу логістичних функцій вітчизняними промисловими підприємствами в умовах ринкової економіки.

Об'єктом дослідження є логістичні бізнес-процеси промислових підприємств.

Предметом дослідження виступають теоретико-методичні засади організації аутсорсингу логістичних функцій промислових підприємств.

За сучасних умов будь-яке підприємство намагається підвищити ефективність своєї виробничо-господарської діяльності. Дієвим інструментом при цьому є застосування аутсорсингу логістичних бізнес-функцій.

До основних логістичних функцій, що найчастіше передаються на аутсорсинг стороннім організаціям, відносять [9] послуги зі складування (комплектації, маркування, пакування та ін.) вантажу, перевезення вантажу та його митного декларування, підготовка експортно-імпоротної та фрахтової документації тощо.

За характеристикою Матвія І. Є. [5], аутсорсинг – це спосіб ефективного функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі.

Поняття аутсорсингу є багатограним [1 – 16], але найчастіше аутсорсинг визначається як передавання певних допоміжних, не ключових, функцій або бізнес-процесів та відповідальності сторонньому підряднику.

Існує багато видів аутсорсингових заходів [10; 13; 16], які відрізняються між собою за такими критеріями, як: тип аутсорсингових послуг, тривалість, форми підпорядкування виокремлюваної діяльності, видова ознака тощо.

Певна фрагментарність в організації управління бізнес-процесами промислових підприємств обумовлює необхідність перегляду поточного рівня організації з метою виокремлення основних та обслуговуваних (забезпечувальних) бізнес-процесів задля передавання на аутсорсинг останніх.

Орієнтуючись на праці Бравара Ж.-Л. [8], Календжяна С. О. [10], Хейвуда Дж. Б. [11], де увага приділена доцільності управління всіма без винятку бізнес-процесами підприємства, процес прийняття рішення щодо застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства автором можна подати, як на рис. 1.

Як можна побачити з рис. 1, прийняття рішення щодо організації аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства здійснюється з метою досягнення більш повної відповідності наявних бізнес-процесів вимогам зовнішнього і внутрішнього середовища. Застосовуючи аутсорсинг логістичних функцій, підприємства прагнуть у першу чергу підвищити ефективність і якість виконання допо-

міжних (забезпечувальних) бізнес-процесів, сконцентрувати зусилля на основних напрямках діяльності, а також вивільнити ресурси і скоротити витрати на здійснення окремих процесів. Успіх діяльності вітчизняних промислових підприємств визначається ефективністю реалізації власного потенціалу через дієве управління ключовими бізнес-процесами й передачею обслуговочних процесів сторонній організації.

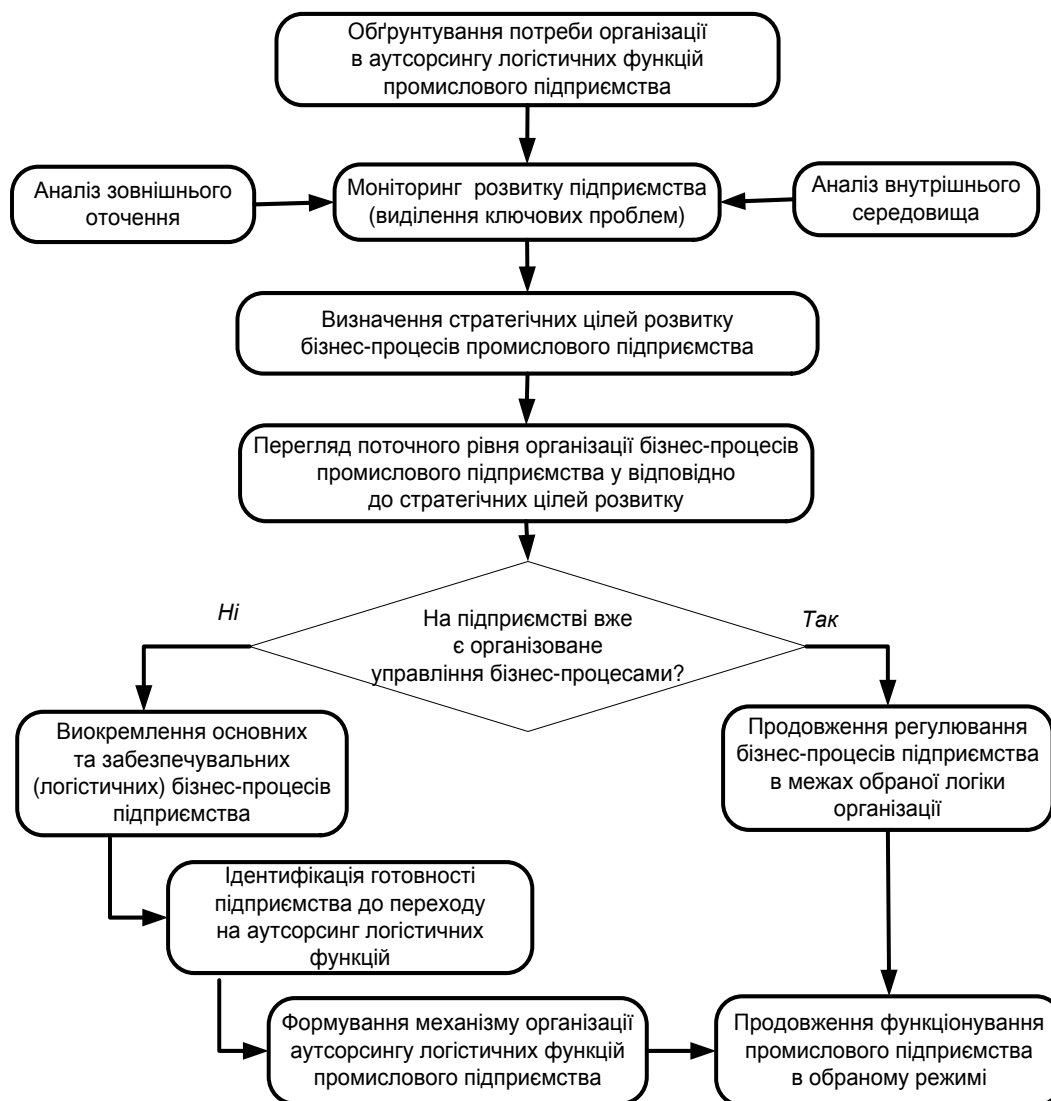


Рис. 1. Послідовність прийняття рішення щодо застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства

Особливість та специфічність кожного окремого промислового підприємства ускладнює об'єктивне оцінювання готовності підприємства до впровадження аутсорсингу логістичних функцій з визначенням ефективності його організації. Враховуючи, що головне завдання організації можна звести до прагнення подолати наявні на підприємстві суперечності та неузгодженості [12], і підтри-

муючи твердження Райченка А. В. [13, с. 214] щодо первинності системи організації і вторинності системи управління нею, об'єктивно необхідним є виклад послідовності прийняття рішень, зображеної на рис. 1, у вигляді логіки процесу забезпечення ефективності аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства, як показано на рис. 2.



Рис. 2. Логіка процесу забезпечення ефективності аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства

Наведена на рис. 2 логіка процесу забезпечення ефективності аутсорсингу логістичних функцій демонструє місце, роль і необхідність розробки теоретичних положень організації аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства, що виступатимуть підґрунтям для формування відповідного організаційного та методичного забезпечення.

Основна мета організації застосування аутсорсингу логістичних функцій підприємства полягає в цілеспрямованому впливі на рух та узгодженні матеріальних і супутніх їм потоків, зміні стану й корегуванні параметрів руху складових матеріального потоку між організаційно зафіксованими ланками логістичної системи з метою забезпечення відповідності зовнішнім умовам та потребам створення доданої цінності, що максимізує корисність і передбачає наявність синергії взаємодії [8 – 11], тобто дотримання параметрів потокових процесів для забезпечення постачання споживачеві продукції необхідної якості й кількості в потрібному обсязі в потрібний час.

Вирішення проблеми забезпечення ефективності застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства потребує ідентифікації поняття організації, яка, з одного боку, виступає як функція управлінського циклу (забезпечення організаційної підтримки процесу розробки, прийняття й виконання управлінських рішень; забезпечення підтримки виконавчої дисципліни та відповідності прав і відповідальності суб'єктів управління; оптимізації поточного рівня організації потокових процесів й трудової дисципліни) й розмежування обов'язків співробітників [13], а з іншого – як процес формування логістичного ланцюга (рег-

ламентатії бізнес-процесів) та утворення і регламентації керівних впливів на ланки логістичної системи.

Відповідно до роботи [12], організацію застосування аутсорсингу логістичних функцій можна співвіднести з розробкою певних норм та правил (у поєднанні з механізмами контролю за дотриманням таких норм), що регламентуватимуть взаємодію між підприємством на його контрагентами. За таких умов, орієнтуючись на праці [13; 16] та наведений на рис. 1 процес прийняття рішення, організація застосування аутсорсингу логістичних функцій може розглядатися як процес інституціоналізації простору логістичної взаємодії. Тоді наведена на рис. 2 логіка процесу забезпечення ефективності аутсорсингу логістичних функцій включатиме організаційні рутини функціональних сфер логістики, які потребують узгодження через розробку теоретичних положень застосування аутсорсингу логістичних функцій. Безпосередньо ж кінцевим їх втіленням можуть бути розпорядження, інструкції, регламенти, контракти й угоди, усні домовленості тощо. Тобто механізм організації застосування аутсорсингу логістичних функцій розглядається як об'єднання цілей у їх взаємодії, засобів, функцій, ланок і оргструктур, які забезпечують організацію руху потоків, подолання логістичних конфліктів і виникнення синергії.

Розкриття мети розбудови теоретико-методологічних засад організації застосування аутсорсингу логістичних функцій, орієнтованої на випереджальне відображення розвитку підприємства, пропонується реалізувати через формування теоретичних положень організації застосування аутсорсингу логістичних функцій, взаємозв'язок між якими наведено на рис. 3.

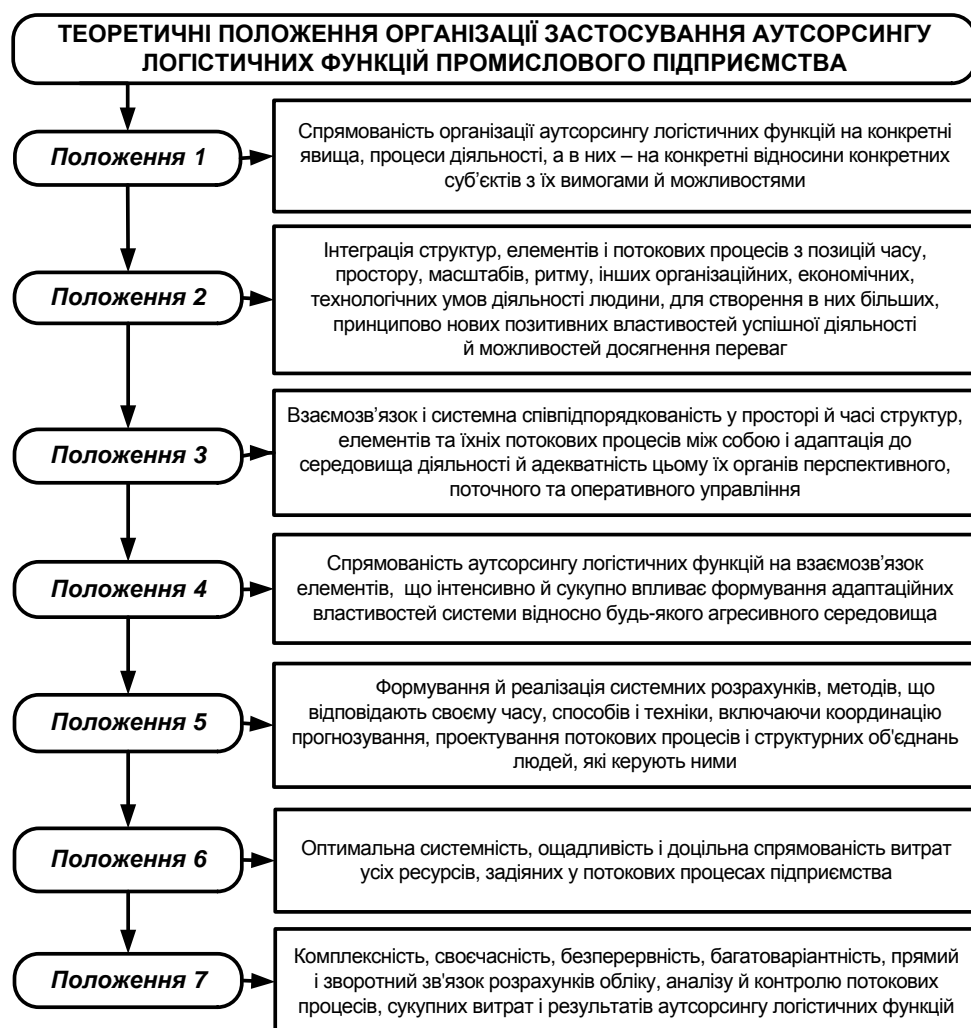


Рис. 3. Основні положення з організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства

Виходячи із означених на рис. 3 положень, треба зазначити, що організація застосування аутсорсингу логістичних функцій на підприємстві можлива за умов впровадження логістичної концепції управління ланцюгами створення вартості. При цьому взаємодія окремих підсистем підприємства і його бізнес-процесів повинна розглядатися в контексті системно-інноваційного управління ресурсами на принципах кооперації функцій управління. Тобто проведені дослідження дозволяють стверджувати, що організація застосування аутсорсингу логістичних функцій на підприємстві становить багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, що сприяє балансуванню відносин між підприємством і зовнішнім середовищем та є системою форм, методів, моделей, прийомів дієвої реалізації наявного потенціалу відповідно до поставленої мети.

Таким чином, розроблені теоретичні положення з організації застосування аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства обґрунтовують та забезпечують функціонування й системну взаємодію комплексу елементів логістичного управління з їх орієнтацією на вирішення проблем конкретного підприємства, що, на відміну від наявних положень щодо організації аутсорсингу, дає можливість зосередитися на виконанні стратегічно

важливих функцій підприємства, уникнути додаткових витрат і збільшити прибутковість господарської діяльності завдяки зменшенню кількості виконуваних функцій, скороченню штату співробітників, оптимізації організаційної структури і системи управління, а відтак, підвищити конкурентоспроможність підприємства. Тобто розроблені й наведені теоретичні положення організації застосування аутсорсингу є підґрунтям для перебудови мислення вищого менеджменту підприємства та формування стратегії, спрямованої на створення ефективної структури взаємовигідних відносин з підприємствами-партнерами. Однак оцінювання готовності підприємства до впровадження аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства та визначення ефективності його організації потребує подальших досліджень.

Література: 1. Соколова О. Є. Аутсорсинг як ефективна форма управління логістичною інфраструктурою аеропорту [Електронний ресурс] / О. Є. Соколова, М. Ю. Григорак. – Режим доступу : jrn1.nau.edu.ua. 2. Криківський Є. В. Логістичні системи :

навч. посіб. / С. В. Крикавський, Н. В. Чернописька – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. – 264 с. 3. Окландер М. А. Логістична система підприємства : монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с. 4. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : підручник / Н. І. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2006. – 292 с. 5. Матвій І. Є. Аутсорсинг логістичних бізнес-функцій машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. Є. Матвій ; Нац. ун-т "Львівська політехніка". – Львів, 2009. – 20 с. 6. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учеб. пособ. / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 187 с. 7. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса : учеб. пособ. / Д. М. Михайлов. – М. : КНОРУС, 2006. – 256 с. 8. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. В. Денисов. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – XXVIII, 251 с. 9. Современная логистика [Текст] : пер. с англ. / Дж. Джонсон, Д. Вуд, Д. Вордлоу и др. – 7-е изд. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 624 с. 10. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2003. – 270 с. 11. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 176 с. 12. Поспелов О. М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. М. Поспелов ; Харківський національний економічний університет. – Х., 2009. – 20 с. 13. Райченко А. В. Прикладная организация / А. В. Райченко. – СПб. : Питер, 2003. – 304 с. 14. Blaik P. Logistic processes and potentials in a value chain [Electronic resource] / Piotr Blaik, Rafał Matwiejczuk // Electronic Scientific Journal of Logistics. – 2009. – № 2. – Issue 2. – Vol. 5. – Access mode to journ. : http://www.logforum.net/pdf/5_2_2_09.pdf. 15. Nellis J. G. Principles of Business Economics / J. G. Nellis, David Parker // Financial Times. – 2006. – P. 213. 16. Sadler I. Logistics and Supply Chain Integration / I. Sadler. – London : SAGE Publications Inc., 2007. – 289 p.

References: 1. Sokolova O. Ye. Outsorsynh yak efektyvna forma upravlinnia lohistrychnoiu infrastrukturoiu aeroportu [Electronic resource] / O. Ye. Sokolova, M. Yu. Hryhorak. – Access mode : jrn1.nau.edu.ua. 2. Krykavskiy Ye. V. Lohistrychni systemy : navch. posib. / Ye. V. Krykavskiy, N. V. Chornopyska. – Lviv : Vyd-vo NU "Lvivska politehnika", 2009. – 264 p. 3. Oklander M. A. Lohistrychna systema pidpriemstva : monohrafiia [Logistics System of an Enterprise : monograph] / M. A. Oklander. – Odesa : Astroprynt, 2004. – 312 p. 4. Chukhrai N. I. Lohistrychne obsluhovuvannya : pidruchnyk / N. I. Chuhrai. – Lviv : Vyd-vo NU "Lvivska politehnika", 2006. – 292 p. 5. Matvii I. Ye. Outsorsynh lohistrychnyh biznes-funktsii mashynobudivnoho pidpriemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / I. Ye. Matvii ; Nats. un-t "Lvivska politehnika". – Lviv, 2009. – 20 p. 6. Outsorsing: sozdanie vysokoeffektivnykh i konkurentosposobnykh organizatsiy : ucheb. posob. / pod red. prof. B. A. Anikina. – M. : INFRA-M, 2003. – 187 p. 7. Mikhaylov D. M. Outsorsing. Novaya sistema organizatsii biznesa : ucheb. posob.

/ D. M. Mikhaylov. – M. : KNORUS, 2006. – 256 p. 8. Bravar Zh.-L. Effektivnyy outsorsing: ponimanie, planirovanie i ispolzovanie uspeshnykh outsorsingovykh otosheniy / Zh.-L. Bravar, R. Morgan ; per. s angl. V. Denisov. – Dnepropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2007. – XXVIII, 251 p. 9. Sovremennaya logistika [Tekst] : per. s angl. / Dzh. Dzhonson, D. Vud, D. Vordlou et al. – 7-e izd. – M. : Izd. dom "Vilyams", 2004. – 624 p. 10. Kalendzhyan S. O. Outsorsing i delegirovanie polnomochiy v deyatelnosti kompanii / S. O. Kalendzhyan / Akademiya narodnogo khozyaystva pri Pravitelstve RF. – M. : Delo, 2003. – 270 p. 11. Khejyvud Dzh. B. Outsorsing: v poiskakh konkurentnykh preimushchestv / Dzh. B. Khejyvud ; per. s angl. – M. : Izd. dom "Vilyams", 2004. – 176 p. 12. Pospelov O. M. Orhanizatsiia lohistrychnoho upravlinnia diialnistiu pidpriemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O. M. Pospelov ; Kharkivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – Kh., 2009. – 20 p. 13. Raychenko A. V. Prikladnaya organizatsiya / A. V. Raychenko. – SPb. : Piter, 2003. – 304 p. 14. Blaik P. Logistic processes and potentials in a value chain [Electronic resource] / Piotr Blaik, Rafał Matwiejczuk // Electronic Scientific Journal of Logistics. – 2009. – No. 2. – Issue 2. – Vol. 5. – Access mode to journ. : http://www.logforum.net/pdf/5_2_2_09.pdf. 15. Nellis J. G. Principles of Business Economics / J. G. Nellis, David Parker // Financial Times. – 2006. – p. 213. 16. Sadler I. Logistics and Supply Chain Integration / I. Sadler. – London : SAGE Publications Inc., 2007. – 289 p.

Інформація про автора

Зеленський Максим Васильович – аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua).

Інформація об авторе

Зеленский Максим Васильевич – аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, г. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua).

Information about the author

M. Zelenskiy – postgraduate student of the Department of Economics, Organization and Planning of a Company of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: m.zelenskiy@mob-log.com.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Внукова Н. М.

Стаття надійшла до ред.
18.03.2014 р.

ФУНКЦІЇ МОТИВУВАННЯ, КОНТРОЛЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ

УДК 336.717.063

Макалюк І. В.

Обґрунтовано необхідність управління трансакційними витратами на підприємстві. Наведено функціональну модель управління через призму загальних функцій менеджменту. Визначено, що застосування моделі забезпечує перетворення вихідних ресурсів (грошових коштів) у кінцевий результат (оптимізовані трансакційні витрати). Конкретизовано етапи реалізації функцій мотивування, контролю та регулювання як складових функціональної моделі управління трансакційними витратами. Встановлено, що послідовне та комплексне виконання функцій управління забезпечуватиме перетворення вихідних ресурсів у кінцевий результат за таким ланцюгом: фінансові ресурси → бюджет трансакційних витрат → посадові інструкції → програма мотивування працівників → звіт про ефективність управління → оптимізовані трансакційні витрати.

Ключові слова: трансакційні витрати, управління, функції менеджменту, мотивування, контролю, регулювання.

ФУНКЦИИ МОТИВИРОВАНИЯ, КОНТРОЛЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ

УДК 336.717.063

Макалюк И. В.

Обоснована необходимость управления трансакционными издержками на предприятии. Приведена функциональная модель управления через призму общих функций менеджмента. Определено, что применение модели обеспечивает преобразование исходных ресурсов (денежных средств) в конечный результат (оптимизированные трансакционные издержки). Конкретизированы этапы реализации функций мотивирования, контроля и регулирования как составляющих функциональной модели управления трансакционными издержками. Установлено, что последовательное и комплексное выполнение функций управления обеспечивает преобразование исходных ресурсов в конечный результат по такой цепи: финансовые ресурсы → бюджет трансакционных издержек → должностные инструкции → программа мотивирования работников → отчет об эффективности управления → оптимизированные трансакционные издержки.

Ключевые слова: трансакционные издержки, управление, функции менеджмента, мотивирование, контроль, регулирование.

FUNCTIONS OF MOTIVATION, CONTROL AND REGULATION IN THE SYSTEM OF TRANSACTION COSTS MANAGEMENT

UDC 336.717.063

I. Makaliuk

The need for transaction costs management at an enterprise was substantiated. A functional model of transaction costs management was presented in terms of general functions of management. The implementation of the model was found to ensure transformation of incoming resources (monetary assets) into an outcome (optimized transaction expenses). The stages for implementation of motivation, control and regulation functions were specified as components of the functional model of transaction costs management. Sequential and complex execution of the management functions was proved to ensure transformation of the incoming resources into the outcome according to the following chain: financial resources → a budget of transaction costs → job descriptions → a program of the employees' motivation → a report on management efficiency → optimized transaction costs.

Keywords: transaction costs, management, functions of management, motivation, control, regulation.

В умовах розвитку інституціонального середовища перед вітчизняними суб'єктами господарювання нагальною є проблема ефективного управління транзакційними витратами, темпи зростання яких невпинно збільшуються. Слід зазначити, що до транзакційних належать витрати на взаємодію підприємств та організацій з іншими суб'єктами інституціонального оточення. До таких витрат, зокрема, належать: витрати на пошук інформації, на проведення переговорів та укладання контрактів, на відрядження працівників, на послуги зв'язку, винагорода за професійні послуги (консультаційні, аудиторські, юридичні тощо), витрати на врегулювання спорів у судових органах, на дослідження й розробки, на вимірювання (на забезпечення та підтримання якості продукції), витрати на захист прав власності, добровільні пожертвування різним установам та впливовим політичним партіям, нестачі і втрати внаслідок недобросовісної поведінки партнерів тощо.

При цьому основною метою такого управління є забезпечення оптимальних обсягів та структури витрат. Поняття оптимізації витрат з точки зору сучасної економічної думки не завжди передбачає скорочення. Адже скорочення транзакційних витрат може призвести до негативних наслідків для підприємства, а саме до: послаблення взаємозв'язків із суб'єктами інституціонального оточення, втрати ринкових позицій, зниження рівня довіри споживачів та партнерів, а, як наслідок, втрати прибутків. Оптимальними ж є такі транзакційні витрати, які навіть за умови зростання забезпечуватимуть приріст доходу та прибутку швидшими темпами.

Вирішення такого завдання є досить складним і потребує від управлінців усвідомлення потреби включення до загальних функцій менеджменту конкретних заходів, що стосуватимуться управління транзакційними витратами.

Питання управління транзакційними витратами досліджували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці. Зокрема, Архієреєв С. І., Попадинець О. В. (загальні та специфічні напрями скорочення транзакційних витрат кредитування); Базалієва Л. В. (концептуальні основи управління транзакційними витратами підприємства); Бодров О. Г., Фазлієва А. І. (аналіз транзакційних витрат у системі управління підприємством); Вергуненко М. В.

(аналіз регуляторних транзакційних витрат у підприємницькому секторі України); Гриньова В. М., Мисько Н. В. (аналіз витрат на підвищення якості продукції в процесі її виробництва); Зіновчук В. В., Власенко О. П. (концептуальні засади механізму управління транзакційними витратами в агробізнесі); А. Крутова, М. Макуха (кількісне оцінювання транзакційних витрат суб'єктів господарювання на основі прямих грошових витрат на укладання та виконання угоди); Михайловський В. І., Склярук Т. В. (оцінювання та планування транзакційних витрат у виробничо-господарській діяльності підприємства); Шепеленко О. В. (оцінювання ефективності управління на основі транзакційних витрат, моделювання транзакційних витрат підприємства); Ющак Ж. М. (організаційно-методичне забезпечення контролю транзакційних витрат у системі управління) та ін. [1 – 11].

Проте, незважаючи на значну кількість праць з досліджуваної проблематики, вивченню процесу управління транзакційними витратами на підприємстві в контексті загальних функцій менеджменту на сьогодні приділено недостатньо уваги. Зокрема, дослідження потребують етапи реалізації функцій мотивування, контролю та регулювання в системі управління транзакційними витратами як складові загальної моделі управління.

Метою статті є конкретизація етапів реалізації функцій мотивування, контролю та регулювання як складових функціональної моделі управління транзакційними витратами підприємства.

Ефективне функціонування системи управління неможливе без реалізації п'яти основних функцій менеджменту: планування, організації, мотивування, контролю [9] та регулювання. Виконання зазначених функцій у процесі управління транзакційними витратами забезпечує перетворення вихідних фінансових ресурсів в оптимізовані транзакційні витрати. Саме дотримання принципу оптимальності витрат є однією з ключових умов підвищення результативності виробничо-господарської діяльності підприємств, оскільки забезпечує уникнення непродуктивних, зайвих витрат та ефективне використання продуктивних витрат.

Таким чином, реалізацію процесу управління транзакційними витратами, який перетворює вихідні ресурси

(грошові кошти) у кінцевий результат (оптимізовані трансакційні витрати), можна подати у вигляді такої функціональної моделі (рис. 1).



Рис. 1. Функціональна модель управління трансакційними витратами (авторська розробка)

Управління трансакційними витратами починається з їх планування. Результатом виконання функції є розробка бюджету трансакційних витрат, у якому зазначаються джерела надходження коштів та напрям їх використання. Реалізація функції планування включає такі етапи:

- інформаційне забезпечення процесу планування;
- аналіз впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- прогнозування планових показників діяльності підприємства;
- виконання розрахунків, обґрунтування необхідної величини, структури та напрямів використання трансакційних витрат;
- формування бюджету.

Таким чином, наявні фінансові ресурси, які є вихідним елементом моделі, в процесі реалізації функції планування перетворюються в бюджет трансакційних витрат.

Функція організації забезпечує розподіл обов'язків між працівниками стосовно виконання розробленого бюджету та здійснення інших заходів управління. Вона реалізується в такій послідовності:

- 1) встановлення взаємовідносин між рівнями управління;
- 2) визначення функцій і завдань підрозділів (центрів відповідальності) підприємства;
- 3) розподіл обов'язків та повноважень між посадовими особами функціональних підрозділів;
- 4) визначення прав та відповідальності осіб, які беруть участь в управлінні трансакційними витратами;
- 5) затвердження посадових інструкцій.

Отже, посадові інструкції і є вихідним елементом функції організації.

Наступні три функції управління трансакційними витратами слід розглянути детальніше.

Процес управління трансакційними витратами здійснюється персоналом підприємства. Тому для досягнення високої ефективності управління необхідно знати потреби та розуміти мотиви поведінки працівників і застосовувати чіткі заходи щодо стимулювання праці. Фактично

функція мотивування зводиться до визначення таких засобів впливу, які спонукатимуть персонал до раціонального витрачання коштів та ефективного виконання інших функцій управління трансакційними витратами.

Реалізація функції мотивування починається з визначення її цілей та завдань. Очевидно, що основною метою системи мотивування, як і всього процесу управління, є оптимізація трансакційних витрат. Для досягнення цієї мети персонал повинен забезпечити виконання ряду завдань, а саме:

- здійснення ефективного використання коштів;
- недопущення виникнення зайвих та непродуктивних витрат;
- виявлення причин неефективності здійснюваних витрат та розробки пропозицій щодо їх усунення;
- забезпечення виконання бюджету витрат;
- здійснення повноцінного обліку та контролювання витрат;
- пошук шляхів та напрямів удосконалення управління трансакційними витратами.

Після постановки загальної мети та завдань необхідно вивчити потреби працівників, їхні інтереси для розробки системи стимулів, що впливатимуть на мотиви поведінки заради отримання очікуваної винагороди, виконання завдань для досягнення встановлених цілей. Тобто для того, щоб система мотивування була ефективною й забезпечувала позитивний результат, вона повинна базуватися на реальних потребах і очікуваннях працівників. У цьому полягає також основна відмінність між термінами "мотивування" та "стимулювання". Мотивування – це процес, спрямований на внутрішньо усвідомлене спонукання працівника до виконання певних дій, яке здійснюється з використанням зовнішніх стимулів. Самі по собі стимули можуть бути неефективними, якщо вони не виправдовують очікувань працівників і не мають для них необхідної цінності. Питання полягає в тому, чи сприяє зовнішня винагорода досягненню внутрішнього задоволення працівника. Винагорода за вчинені дії повинна визначатися співвідношенням між витраченими зусиллями й отриманою бажаною вигодою. Важливість тієї чи іншої вигоди для конкретного працівника може визначитися на основі анкетування персоналу.

Наступним етапом процесу мотивування є розробка системи матеріального заохочення і матеріальних санкцій. Матеріальне стимулювання є складним процесом створення матеріальної зацікавленості у виконанні тих чи інших трудових завдань задля підвищення матеріального благополуччя. На цьому етапі відбувається визначення видів, характеру й розмірів матеріальних санкцій та матеріального заохочення.

Для матеріального заохочення можуть використовуватися премії, надбавки, доплати. Премія, як правило, виплачується за підсумками звітного періоду за результатами роботи працівника. Підставою для преміювання може бути виконання працівником поставленого завдання з меншими трансакційними витратами, тобто підвищення їх ефективності або виявлення причин виникнення зайвих витрат та їх усунення тощо. Надбавки як додаткові виплати можуть встановлюватись за вислугу років, виконання особливо важливої або термінової роботи (наприклад, за розробку комплексної програми моніторингу трансакційних витрат на підприємстві з метою визначення заходів перспективного управління ними або підготовку термінового звіту про стан справ на ринку та діяльність основних конкурентів). Доплати здійснюються у випадку збільшення обсягу виконуваних робіт, суміщення обов'язків, частих службових відряджень працівників для налагодження контактів з партнерами, збирання необхідної інформації тощо.

Матеріальні санкції встановлюються за невиконання або неналежне виконання поставлених завдань без поважної причини. Санкції стягуються у вигляді штрафів,

неустойок для запобігання виникненню подібних ситуацій у майбутньому.

Поряд із розробкою системи матеріальних стимулів важливим є також визначення інструментів морально-го стимулювання праці. Моральне стимулювання базується на потребах вищого порядку (в повазі, визнанні, причетності, самовираженні). Воно передбачає похвалу перед колективом, оголошення подяки, нагородження грамотою, занесення працівника за особливі досягнення на дошку пошани, оприлюднення творчих досягнень у газетах, журналах тощо. Моральними стимулами, що застосовуються у випадку негативних результатів роботи працівника, є догани. Ще одним важливим інструментом, який значно впливає на бажання працівника виконувати трудову діяльність, є належний рівень організаційної культури, що забезпечує отримання задоволення від праці.

Слід зазначити, що застосування матеріального та морального стимулювання в комплексі сприяє досягненню вищої результативності у працівників.

Вихідним пунктом етапів функції мотивування є розробка та затвердження програми мотивування персоналу, яка містить всі положення щодо конкретного матеріального чи морального заохочення працівників підприємства.

Функціональний блок "Мотивування персоналу щодо раціонального витрачання коштів та здійснення управління транзакційними витратами" схематично зображено на рис. 2.



Рис. 2. Функціональний блок "Мотивування персоналу щодо раціонального витрачання коштів та здійснення управління транзакційними витратами" (авторська розробка)

Наступною невід'ємною функцією управління транзакційними витратами є контроль. Контроль забезпечує інформацією про стан управління транзакційними витратами, їх ефективність з метою оцінювання правильності та обґрунтованості ухвалених управлінських рішень, а також виявлення відхилень і визначення потреб у здійсненні необхідних корективів.

Контроль здійснюється і на всіх попередніх етапах управління. Попередній контроль здійснюється в процесі формування бюджету транзакційних витрат, розподілу посадових обов'язків між працівниками, визначення інструментів мотивування персоналу тощо. Поточний контроль реалі-

зується в процесі самого здійснення витрат. Проводиться оцінювання дотримання планових показників, доцільності тих чи інших напрямів здійснення витрат. Завершальний контроль використовується після виконання роботи та необхідний для визначення ефекту від здійснених транзакційних витрат з метою оцінювання правильності управлінських рішень і визначення напрямів їх регулювання.

Процес контролювання транзакційних витрат починається з підбору сукупності звітних показників контролю. Слід зазначити, що показники та критерії визначаються й розробляються на попередніх етапах процесу управління (планування, організації, мотивування). А в процесі контролювання відбувається їхній підбір відповідно до того, що є конкретним об'єктом контролю на даному етапі процесу перевірки. Об'єктом перевірки може бути конкретний вид транзакційних витрат, уся їх сукупність, робота персоналу конкретного відділу підприємства, якість виконання працівниками поставлених завдань.

Після цього відбувається збір інформації щодо стану управління транзакційними витратами для розрахунку звітних інформативних показників. Інформація може бути отримана з фінансової, бухгалтерської, статистичної звітності підприємства, даних управлінського обліку шляхом опитування експертів, прямого спостереження.

На основі зібраної інформації здійснюється оцінювання ефективності управління транзакційними витратами на підприємстві за звітний період. Проте результати такого оцінювання самі по собі є малоінформативними. Для того щоб визначити тенденції ефективності управління та побачити, покращилося воно чи, навпаки, погіршилося, необхідно провести зіставлення реальних результатів з плановими показниками або аналогічними результатами попередніх періодів. Таке порівняння дає змогу виявити переваги та недоліки в управлінні, визначити непродуктивні та зайві транзакційні витрати, а також ті витрати, які є ефективними і здійснення яких позитивно впливає на результати діяльності підприємства. Після цього на основі сформованих висновків визначається потреба в корективах процесу управління транзакційними витратами.

Функціональний блок "Контролювання стану управління транзакційними витратами" схематично зображено на рис. 3.

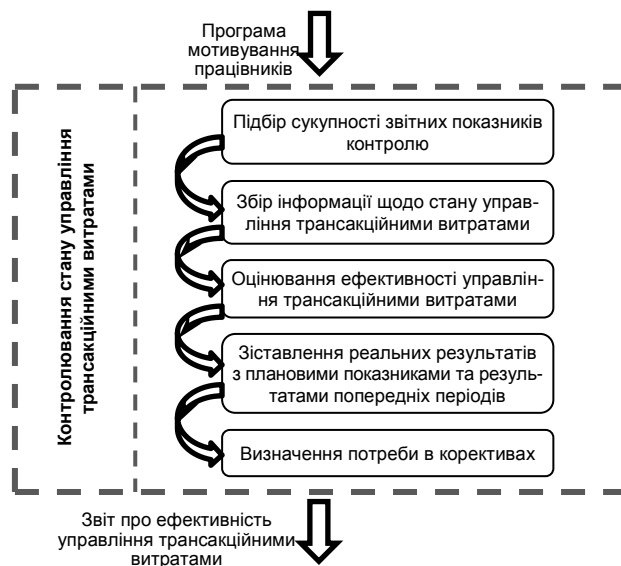


Рис. 3. Функціональний блок "Контролювання стану управління транзакційними витратами" (авторська розробка)

На основі результатів, отриманих на етапі процесу контролювання, визначається необхідність здійснення регулювання процесу управління трансакційними витратами. Функція регулювання виконується з метою усунення виявлених під час контролювання недоліків та відхилень через розробку і впровадження відповідних заходів.

Залежно від того, які недоліки виявлені в процесі контролювання, приймається рішення про регулювання того чи іншого процесу управління. У таблиці наведено конкретні приклади напрямів регулювання управління трансакційними витратами на підприємствах.

Таблиця

Приклади напрямів регулювання управління трансакційними витратами

Функція управління	Ситуація	Виявлення недоліків, відхилень, неточностей	Регулювання
Планування	Заплановано здійснити витрати на укладання договору постачання сировини з новим партнером з Росії	У процесі здійснення контролю виявлено, що 20 % сировини, яка постачається з-за кордону, є неякісною і призводить до браку у виробництві	Прийнято рішення щодо висування постачальнику вимог відшкодування завданих збитків у встановленому порядку та припинення співпраці; пошук нових постачальників
Організації	Підприємство різко почало втрачати позиції на ринку	У процесі здійснення контролю виявлено, що підприємство втрачає споживачів та витрачає значну кількість коштів через випуск бракованої продукції	Прийнято рішення створити на підприємстві відділ якості та технічного контролю з метою недопущення виробництва та випуску на ринок неякісної продукції
Мотивування	Постачальник виставив штраф підприємству за прострочення розрахунку	У процесі здійснення контролю виявлено, що працівник фінансового відділу несвоєчасно перерахував кошти на рахунок постачальника	Прийнято рішення внести корективи в систему матеріального стимулювання працівників і в подібних випадках утримувати із заробітної плати працівника штраф у розмірі 15 %
Контролю	Відділ збуту запропонував збільшити витрати на рекламні заходи у звітному періоді втричі	У процесі здійснення контролю виявлено, що відсутня інформація щодо ефективності витрат на здійснення рекламної кампанії у попередньому періоді	Прийнято рішення в систему звітних показників контролю включити коефіцієнт, що визначає відношення доходу від збільшення обсягу продажу до витрат на рекламні заходи з метою визначення доцільності їх здійснення

Отже, функціональний блок "Регулювання процесу управління трансакційними витратами" має такий вигляд (рис. 4).

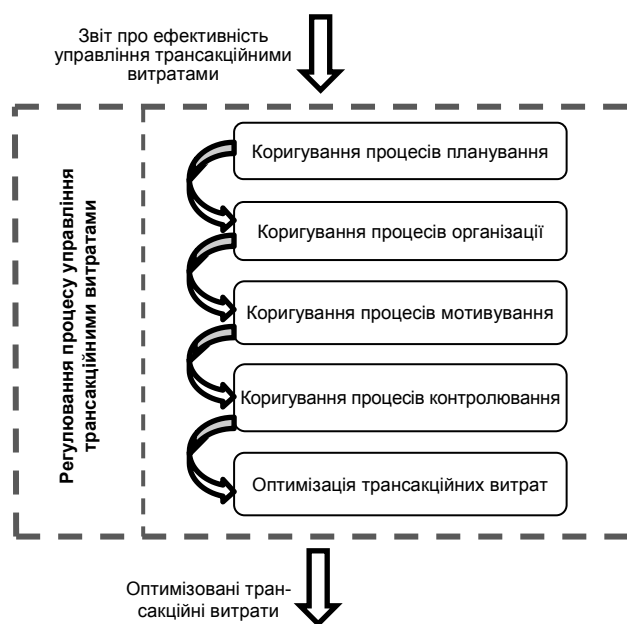


Рис. 4. Функціональний блок "Регулювання процесу управління трансакційними витратами" (авторська розробка)

Отже, кінцевим результатом функціональної моделі управління трансакційними витратами є їх оптимізація, яка включає в себе не лише зниження витрат, але й їх збільшення у випадках, коли отримана вигода значно перевищує здійснені витрати.

Упровадження функціональної моделі управління трансакційними витратами на підприємстві в сучасних умовах господарювання є необхідним для забезпечення оптимальних обсягів та структури витрат, які сприятимуть досягненню максимального фінансового результату. Реалізація функцій управління через послідовність запропонованих етапів забезпечуватиме комплексність у досягненні цілей управління. Від такого підходу залежить не лише ефективність трансакційних витрат, але й продуктивність діяльності суб'єкта господарювання в цілому.

Перспективами подальших наукових досліджень є розробка методики оцінювання якості функціональної моделі управління трансакційними витратами, що сприятиме виявленню наявних недоліків та розробці заходів щодо їх усунення шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

Література: 1. Архієєв С. І. Інституційні фактори скорочення трансакційних витрат кредитування / С. І. Архієєв, О. В. Попадинець // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 84–92. 2. Базалієва Л. В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства : монографія / Л. В. Базалієва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 164 с. 3. Бодров О. Г. Анализ трансакционных издержек (непроизводительных затрат) на машиностроительном предприятии / О. Г. Бодров, А. И. Фазлыева // Вестник КГФЭИ. – 2006. – № 1 (2). – С. 32–36. 4. Вергуненко М. В. Аналіз трансакційних регуляторних витрат в контексті інтеграції України в світову економіку

/ М. В. Вергуненко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Випуск 33-2. – С. 232–239. 5. Гриньова В. М. Основні напрями аналізу витрат на формування і підтримку якості та конкурентоспроможності продукції / В. М. Гриньова, Н. В. Мисько // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 105–109. 6. Зіновчук В. В. Управління трансакційними витратами в агробізнесі / В. В. Зіновчук, О. П. Власенко // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2009. – № 17 (2). – С. 157–168. 7. Крутова А. Методологічні засади обліку трансакційних витрат / А. Крутова, М. Макуха // Економіст. – 2012. – № 4. – С. 67–70. 8. Михайловський В. І. Деякі аспекти щодо оцінювання та планування трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності підприємства / В. І. Михайловський, Т. В. Склярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 186–191. 9. Хома І. Б. Управління проблемним підприємством на основі діагностованого рівня економічної безпеки / І. Б. Хома // Економіка розвитку. – 2010. – № 4 (56). – С. 91–95. 10. Шепеленко О. В. Трансакційні издержки в переходній економіці: проблеми теорії і практики : монографія / О. В. Шепеленко. – Донецьк : Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2007. – 360 с. 11. Ющак Ж. М. Внутрішній контроль трансакційних витрат в системі управління: організаційно-методичне забезпечення / Ж. М. Ющак // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 540–544.

References: 1. Arkhiereiev S. I. Instyutysiini factory skorochennia transaktsiinykh vytrat kredytuvannia [Institutional Factors of Reducing the Transaction Costs of Lending] / S. I. Arkhiereiev, O. V. Popadynets // Stratehichni priorityety. – 2008. – No. 3 (8). – P. 84–92. 2. Bazaliieva L. V. Naukovo-teoretychni ta metodychni osnovy upravlinnia transaktsiinykh vytratamy pidpriemstva : monohrafiia [Research and Theoretical and Methodical Management Fundamentals of Transaction Costs of an Enterprise : monograph] / L. V. Bazaliieva. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2009. – 164 p. 3. Bodrov O. G. Analiz transaktsiionnykh izderzhkek (neproizvoditelnykh zatrat) na mashinostroitelnom predpriyatii [Analysis of Transaction Costs (Non-production Costs) of a Machine-Building Enterprise] / O. G. Bodrov, A. I. Fazlyeva // Vestnik KGFEI. – 2006. – No. 1 (2). – P. 32–36. 4. Verhunencko M. V. Analiz transaktsiinykh rehuliatornykh vytrat v konteksti intehratsii Ukrainy v svitovu ekonomiku [Analysis of the Regulatory Transaction Costs in the Context of Ukraine's Integration into the World Economy] / M. V. Verhunencko // Naukovi pratsi DonNTU. Serii: ekonomichna. – 2008. – Issue. 33-2. – P. 232–239. 5. Hrynova V. M. Osnovni napriamy analizu vytrat na formuvannia i pidtrymku yakosti ta konkurentospromozhnosti produktsii [Main Types of Cost Analysis for the Formation and Maintenance of the Quality and Competitiveness of Products] / V. M. Hrynova, N. V. Mysko // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 4 (68). – P. 105–109. 6. Zinovchuk V. V. Upravlinnia transaktsiinykh vytratamy v ahrobiznesi [Management of Transaction Costs in Agricultural Business] / V. V. Zinovchuk, O. P. Vlasenko // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. –

2009. – No. 17 (2). – P. 157–168. 7. Krutova A. Metodolohichni zasady obliku transaktsiinykh vytrat [Methodological Principles of Accounting Transaction Costs] / A. Krutova, M. Makukha // Ekonomist. – 2012. – No. 4. – P. 67–70. 8. Mykhailovskiy V. I. Deiaki aspekty shchodo otsiniuvannia ta planuvannia transaktsiinykh vytrat u vyrobnycho-hospodarskii diialnosti pidpriemstva [Some Aspects Concerning the Evaluation and Planning of Transaction Costs in Production and Business Activity of Enterprises] / V. I. Mykhailovskiy, T. V. Skliaruk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Issue. 20.3. – P. 186–191. 9. Khoma I. B. Upravlinnia problemnym pidpriemstvom na osnovi diahnostovanoho rivnia ekonomichnoi bezpeky [Managing a Problem Enterprise Diagnosed on the Basis of Economic Security] / I. B. Khoma // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 4 (56). – P. 91–95. 10. Shepelenko O. V. Transaktsionnye izderzhki v perekhodnoy ekonomike: problemy teorii i praktiki : monografiya [Transaction Costs in a Transition Economy: theory and practice : monograph] / O. V. Shepelenko. – Donetsk : Donetskii nats. un-t ekonomiki i torgovli imeni Mikhaila Tugan-Baranovskogo, 2007. – 360 p. 11. Yushchak Zh. M. Vnutrishnii kontrol transaktsiinykh vytrat v systemi upravlinnia: orhanizatsiino-metodychne zabezpechennia [Internal Control of Transaction Costs in the Management System: Organizational and Methodological Support] / Zh. M. Yushchak // Ekonomichnyi analiz. – 2010. – Issue 6. – P. 540–544.

Інформація про автора

Макалюк Ірина Віталіївна – аспірант, асистент кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" (03056, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 37, e-mail: irina.makaljuk@gmail.com).

Інформация об авторе

Макалюк Ірина Віталіївна – аспірант, асистент кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" (03056, Україна, г. Киев, пр. Победы, 37, e-mail: irina.makaljuk@gmail.com).

Information about the author

I. Makaliuk – postgraduate student, assistant of the Department of Economics and Business of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute" (37 Peremohy Ave., 03056, Kyiv, Ukraine, e-mail: irina.makaljuk@gmail.com).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
12.03.2014 р.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ ФАХІВЦІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 331.102

Сенічкіна О. Е.

Розглянуто значущість інноваційної праці фахівців у промисловості для становлення інноваційної економіки. Досліджено особливості процесу інноваційної праці фахівців та основні характеристики результату їх праці. Зазначено необхідність оцінювання результатів інноваційної праці фахівців, яка надасть змогу оцінити результати їх праці, розрахувати розмір гідної винагороди. Розроблено методичні рекомендації щодо оцінювання результату інноваційної праці фахівців. Обґрунтовано необхідність справедливого преміювання фахівців як одного з основних елементів активізації інноваційної праці, яка сприятиме підвищенню її інноваційної активності.

Ключові слова: інноваційна праця фахівців, інноваційні об'єкти, інноваційна пропозиція, винагорода.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТА ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 331.102

Сеничкина Е. Э.

Рассмотрена значимость инновационного труда специалистов в промышленности для становления инновационной экономики. Исследованы особенности процесса инновационного труда специалистов и основные характеристики результата их труда. Отмечена необходимость оценки результатов инновационного труда специалистов, которая позволит оценить результаты их труда, рассчитать размер достойного вознаграждения. Разработаны методические рекомендации по оценке результата инновационного труда специалистов. Обоснована необходимость справедливого премирования специалистов как одного из основных элементов активизации инновационного труда, которое будет способствовать повышению его инновационной активности.

Ключевые слова: инновационный труд специалистов, инновационные объекты, инновационное предложение, вознаграждение.

METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS ON EVALUATING THE RESULTS OF INNOVATION WORK OF THE INDUSTRIES PROFESSIONALS

UDC 331.102

O. Senichkina

The importance of innovation work of the industries professionals for the establishment of an innovative economy is considered. The features of the process of innovation work of professionals and the main characteristics of the results of their work are investigated. The author emphasizes the necessity for measuring the innovative work of professionals to evaluate the results of their work, and calculate the relevant reward. Methodological recommendations on the evaluation of the results of professionals' innovation work are elaborated. The necessity of fair awarding bonuses to professionals is substantiated as one of the key elements of stimulation of innovation work that will enhance its innovative activity.

Keywords: innovative work of professionals, innovative objects, innovative proposal, reward.

Становлення інноваційної економіки в Україні – це першочергове завдання розвитку національної економіки, підвищення конкурентоспроможності країни та рівня життя населення до рівня європейських держав. Запорукою переходу України до інноваційної економіки є результати діяльності вітчизняних підприємств, більшою мірою промислових унаслідок їх спроможності до оновлення матеріально-технічної бази на всіх рівнях, а саме такі, як: досягнення високих рівнів технологій, підвищення наукоємності виробництва, випуск нової продукції, розвиток та активізація людського капіталу. Головним фактором досягнення означених результатів є інноваційно активний фахівець, який здійснює інноваційну працю. Великого значення набуває питання оцінювання результатів інноваційної праці фахівця та відповідного (гідного) його преміювання за досягнуті результати, що дасть змогу зацікавити фахівця у досягненні вагомих інноваційних результатів.

Проблемам оцінювання результатів інноваційної діяльності працівників та їх стимулювання присвячували праці провідні вчені: А. Колот, М. Семикіна, Грабовецький Б. Є., О. Бардадим, О. Ястремська [1 – 5] та багато інших. Однак інноваційна праця фахівців промисловості має певні особливості, що повинно бути враховано під час оцінювання результатів їх праці.

Мета статті полягає в розробці рекомендацій щодо оцінювання результатів інноваційної праці фахівців промисловості та розрахунку на їх основі справедливого розміру їх винагороди.

Процес інноваційної праці характеризується інтелектуальністю, ризикованістю, творчістю, знаннєвістю, у ньому фахівець знаходиться в постійному науковому пошуку нових рішень та підходів до вирішення існуючих проблем, знаходить нові завдання, створює нове. Під результатом інноваційної праці фахівців [1 – 7] зазвичай розуміють нові або вдосконалені продукти, знання і технології. Основними характеристиками результату інноваційної праці фахівців є інноваційність, попередня невідомість,

унікальність, виробнича застосовність, неповторність, невизначеність, що необхідно враховувати в процесі розробки рекомендацій щодо її оцінювання.

Аналіз наукових праць [8; 9] свідчить, що також необхідно враховувати багатоаспектність інноваційної праці, яка підтверджується різноманітним змістом інноваційної праці на різних етапах інноваційного циклу.

Однією з найважливіших особливостей оцінювання інноваційної праці фахівців є необхідність урахування внеску кожного в досягнуті загальні інноваційні результати. Це можливо за умови оцінювання кожного окремого інноваційного об'єкта, над яким працює група фахівців, з виокремленням внеску кожного.

З огляду на зазначене вважається перспективним оцінювати результативність інноваційної праці фахівців за ступенем упровадження та значущості, тобто важливістю інноваційного об'єкта для інноваційного процесу, зокрема, результатом інноваційної праці є:

1) інноваційна пропозиція, що оформлена на рівні загальної характеристики (ідеї). Так, інноваційна ідея на рівні загальної характеристика має значну вагомість унаслідок складності її ініціювання, значної частки творчості фахівця та складає 0,35 від загального коефіцієнта 1;

2) інноваційна пропозиція, що створюється, тобто на яку вже розроблена відповідна документація. Така пропозиція оцінюється з вагомістю 0,15 відповідно;

3) інноваційна пропозиція, яка впроваджується, тобто знаходиться на рівні створення дослідного зразка – 0,1 відповідно;

4) інноваційний продукт, який упроваджений та використовується на підприємстві або комерціалізований на ринку, має вагомість 0,45 унаслідок своєї значущості, оскільки він відображає адекватність та результативність розробки інноваційного об'єкта.

Вагомість визначалася на основі аналізу практичного досвіду вітчизняних та зарубіжних підприємств щодо вимірювання результату інноваційної праці.

Необхідно зазначити, що для оцінювання кожного інноваційного об'єкта повинна бути складена відповідна документація.

Однак для більшої інформативності та оцінювання відповідності необхідно кожний із чотирьох ступенів впровадження інноваційного об'єкта оцінити ще й за допомогою експертного методу на основі спеціально розробленої шкали, що вимагає створення експертної групи на місцях здійснення інноваційної діяльності.

Так, інноваційну ідею пропонується оцінювати за допомогою ступеня інноваційності; інноваційну пропозицію, що створюється, – за критерієм повноти розроблення документації; інноваційну ідею, що впроваджується, – за ступенем практичного впровадження, а інноваційний продукт – за ступенем використання на підприємстві (комерціалізації).

Тобто результат інноваційної праці фахівця за одним об'єктом дослідження можна розрахувати за такою формулою:

$$P_{\text{іпф}ij} = V_1 \times CI_{ij} + V_2 \times \text{СПР}_{ij} + V_3 \times \text{СПВ}_{ij} + V_4 \times \text{СВ}_{ij}, \quad (1)$$

де і – фахівець;

j – інноваційні об'єкти;

V_1 – вагомість інноваційної пропозиції, що оформлена на рівні загальної характеристики ідеї;

CI_{ij} – коефіцієнт ступеня інноваційності;

V_2 – вагомість інноваційної пропозиції, що створюється;

СПР_{ij} – коефіцієнт ступеня повноти розроблення документації;

V_3 – вагомість інноваційної пропозиції, яка впроваджується;

СПВ_{ij} – коефіцієнт ступеня практичного впровадження;

V_4 – вагомість інноваційного продукту, який використовується (комерціалізується);

СВ_{ij} – коефіцієнт ступеня використання на підприємстві (комерціалізації).

Зафіксовано, що в кожного фахівця за досліджуваний період може бути значно більше інноваційних об'єктів, ніж один, тому виникає необхідність розрахувати середній показник результату інноваційної праці фахівця, відповідно до загальної кількості інноваційних об'єктів, за формулою:

$$\overline{P}_{\text{іпф}i} = \frac{\sum_{j=1}^m P_{\text{іпф}ij}}{K_i}, \quad (2)$$

де K_i – кількість інноваційних об'єктів і-го фахівця;

m – кількість інноваційних об'єктів.

Матеріали проведеного дослідження дозволяють конкретизувати, що під час здійснення інноваційної праці фахівців у більшості випадків працює група фахівців. Тому виникає необхідність оцінювання загального результату інноваційної праці фахівців за формулою:

$$3P_{\text{іпф}} = \sum_{i=1}^n \overline{P}_{\text{іпф}i}, \quad (3)$$

де n – кількість фахівців.

Це дасть змогу запропонувати розрахунок суми премії кожному фахівцю на основі коефіцієнта трудової участі в досягнутому загальному результаті інноваційної праці фахівців.

Загалом коефіцієнт трудової участі вводять для підвищення зацікавленості робітників у кінцевих результатах роботи підрозділу [10]. Основне завдання при цьому – найбільш достовірно визначення вкладу кожного члена бригади та вплив коефіцієнта на заробіток працівників.

На думку автора, цю розробку доречно застосовувати для розрахунку премій фахівцям, які здійснюють інноваційну працю.

Таким чином, для обчислення загальної суми премій, що визначатиме, яка сума грошей буде спрямована на виплату премій фахівцям інноваційної праці, необхідно застосувати формулу:

$$P = 3P_{\text{іпф}} \times \text{Фп}, \quad (4)$$

де P – загальна сума премій фахівцям, які здійснюють інноваційну працю;

Фп – преміальний фонд.

Для розрахунку суми премій кожного фахівця необхідно використовувати таку формулу:

$$P\Phi_i = P \times \overline{P}_{\text{іпф}i}, \quad (5)$$

де $P\Phi_i$ – сума винагороди окремого і-го фахівця.

Наведені рекомендації допоможуть оцінити результативність інноваційної праці кожного фахівця окремо та інноваційної праці загалом. Використання рекомендацій щодо оцінювання результативності інноваційної праці можна вважати важливим елементом активізації інноваційної праці фахівців, оскільки вони дадуть змогу оцінювати досягнуті результати, зміни після впровадження різноманітних методів активізації інноваційної праці фахівців, їх відповідність цілям та очікуванням суб'єктів господарювання.

Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що оцінювання результатів інноваційної праці фахівців сприятиме підвищенню їх прагнення до досягнення вагомих інноваційних результатів.

Література: 1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 3–14. 2. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання : [монографія] / М. В. Семикіна. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с. 3. Грабовецький Б. Є. Оцінка порівняльної важливості напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б. Є. Грабовецький, Т. М. Пілявов // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 44–47. 4. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів : монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с. 5. Управління інноваційною діяльністю : [монографія] / Г. В. Верещагіна, Н. М. Омелашко, Т. С. Сігасва та ін. ; під заг. ред. О. М. Ястремської та Г. В. Верещагіної ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 402 с. 6. Sandra K. Newton. Innovative Work and Citizenship Behaviors from Information Technology Professionals: Effects of Their Psychological Contract // Sandra K. Newton, J. Ellis Blanton, Richard Will // Information Resources Management Journal. – 2012. – No. 2, vol. 21. – Issue 4. – P. 27–48. 7. Yajiong Xue. An Empirical Study of Knowledge Sharing Intention within Virtual Teams / Yajiong Xue, Huigang Liang, Richard Hauser et al.

// International Journal of Knowledge Management. – 2012. – No. 8. – Issue 3. – P. 47–61. 8. Сидоров В. И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики : [монография] / В. И. Сидоров, Т. В. Тарасенко, Т. Е. Шедякова. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2009. – 336 с. 9. Мясникова О. В. Инновационный потенциал предприятий и факторы его активизации / О. В. Мясникова, А. Л. Кадолко // Инновационные образовательные технологии. – 2013. – № 1 (33). – С. 69–75. 10. Завиновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завиновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.

References: 1. Kolot A. Innovatsiina pratsia ta intelektualnyi kapital u systemi faktoriv formuvannia ekonomiky znan [Innovative Labour and Intellectual Capital in the System of the Knowledge Economy Factors] / A. Kolot // Ukraina: aspekty pratsi. – 2007. – No. 4 – P. 3–14. 2. Semykina M. V. Motyvatsiia konkurento-spromozhnoi pratsi: teoriia i praktyka rehuliuвання [Competitive Labor Motivation : Theory and Practice of Regulation] : [monohrafiia] / M. V. Semykina. – Kirovohrad : PiK, 2003. – 426 p. 3. Hrabovetskyi B. Ye. Otsinka porivnialnoi vazhlyvosti napriamkiv innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva na osnovi metodu ekspertnykh otsinok Delfi [Assessment of the Relative Importance of the Directions of Innovative Development of the Industrial Enterprise on the Basis of Delfi Expert Assessments] / B. Ye. Hrabovetskyi, T. M. Piliavoz // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 1 (53). – P. 44–47. 4. Yastremska O. M. Motyvatsiia kreatyvnosti novatoriv: monohrafiia [Motivating Creativity of Innovators : monograph] / O. M. Yastremska, O. I. Bardadym. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2013. – 212 p. 5. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu [Innovation Management] : [monohrafiia] / H. V. Vereshchahina, N. M. Omelaienko, T. Ye. Sihaieva et al. ; pid zah. red. O. M. Yastremskoi ta H. V. Vereshchahinoi ; Khark. nats. ekon. un-t. – Kh. : INZhEK, 2010. – 402 p. 6. Sandra K. Newton. Innovative Work and Citizenship Behaviors from Information Technology Professionals: Effects of Their Psychological Contract // Sandra K. Newton, J. Ellis Blanton, Richard Will // Information Resources Management Journal. – 2012. – No. 2, vol. 21. – Issue 4. – P. 27–48. 7. Yajiong Xue. An Empirical Study of Knowledge Sharing Intention within Virtual Teams / Yajiong Xue, Huigang Liang, Richard Hauser et al. // International Journal of Knowledge Management. – 2012. – No. 8. – Issue 3. P. 47–61. 8. Sidorov V. I.

Edinstvo traditsiy i innovatsiy v sisteme trudovoy motivatsii transformatsionnoy ekonomiki [Unity of Tradition and Innovation in the System of Work Motivating Transformational Economy] : [monografiya] / V. I. Sidorov, T. V. Tarasenko, T. E. Shedyakova. – Kh. : KhNU im. V. N. Karazina, 2009. – 336 p. 9. Myasnikova O. V. Innovatsionnyu potentsial predpriyatii i faktory ego aktivizatsii [Innovative Potential of Enterprises and Factors of Its Activation] / O. V. Myasnikova, A. L. Kadolko // Innovatsionnye obrazovatelnye tekhnologii. – 2013. – No. 1 (33). – P. 69–75. 10. Zavinovska H. T. Ekonomika pratsi : navch. posib. [Labour Economics] / H. T. Zavinovska. – K. : KNEU, 2003. – 300 p.

Інформація про автора

Сенічкіна Олена Едуардівна – викладач кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, e-mail: milena1508@mail.ru).

Информация об авторе

Сеничкина Елена Эдуардовна – преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9-А, e-mail: milena1508@mail.ru).

Information about the author

O. Senichkina – lecturer of Management and Business Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: milena1508@mail.ru).

Рецензент
канд. екон. наук,
доцент Гриневич Л. В.

Стаття надійшла до ред.
30.05.2014 р.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Заступник головного редактора **Пилипенко А. А.**

Конт. телефон: (057)702-18-30 (дод. 3-07)

E-mail: aapil@ukr.net

Відповідальний редактор **Сєдова Л. М.**

Конт. телефон: (057) 702-07-38

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса

редакції:

61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Конт. тел. (057)702-07-28 (дод. 2-57)

Редактори: **Новицька О. С., Зобова З. В., Лященко Т. О.**

Коректор **Новицька О. С.**

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Підп. до друку 12.06.2014 р. Формат 60 × 90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,0. Обл.-вид. арк. 20,16. Зам. № 173.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9-А

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.