

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВARTАЛЬНО

№ 3 (67)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2013

**Засновник і видавець
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р. (Регістраційний номер свідоцтва – КВ № 16780-3352 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=ur%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.serialssolutions.com>

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ ECONOMICS OF DEVELOPMENT

вересень 2013 р. № 3(67)

Затверджено на засіданні вченої ради університету.
Протокол № 1 від 30.08.2013 р.

Редакційна колегія

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

Афанасьев М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ
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
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 (Росія)
Левикин В. М. – докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Маярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Седова Л. М. – відповідальний секретар
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HaR) 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)
Ohrimenko 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)

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 прежде этого 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, 2013.

© Науковий журнал

ЕКОНОМІЧНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
БІБЛІОТЕКА "Економіка розвитку", 2013.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн обкладинки, 2013.

№

16650

Зміст

Механізм регулювання економіки

Irfan Ullah, Mahmood Shah. Population Growth and Environmental Degradation in Pakistan: a Causality Analysis.....	5
Липов В. В. Комплементарность институциональных блоков как инструмент анализа социально-экономических систем.....	8
Шевчук О. В. Взаємозв'язок споживчого ринку та якості людського капіталу в економічній системі.....	12
Москаленко О. М. Методологія дослідження теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку в сучасній політичній економії.....	16
Андреева О. Ю. Заходи щодо підвищення результативності використання земельних ресурсів та нерухомості комунальної власності.....	20
Шандрук С. М. Моделювання взаємодії глобальних корпорацій з економічними системами макро-, мета- та мегарівнів Південно-Східної Азії.....	23
Котова Ю. В. Системный подход к проблеме определения взаимосвязи монетизации, капитализации и социализации национальной экономики.....	27
Ким А. А. Институциональные аспекты формирования внешнеэкономической стратегии Украины.....	30
Дейнека Т. А., Базавлук Н. Г. Конкурентоспроможність у контексті суперечностей відтворювальної структури економіки країн світу.....	34
Грузина І. А. Проблеми інформатизації в Україні.....	38
Остапенко Н. В. Анализ целесообразности предоставления поддержки субъектам малого предпринимательства на макроуровне.....	42
Кочарян І. С. Оцінка розмірності системи показників навчальної потужності вищої освіти України.....	46

Економіка підприємства та управління виробництвом

Мазаракі А. А., Ведмідь Н. І. Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства: структурні параметри розвитку.....	51
Пушкарь А. И., Курбатова Ю. Л. Концептуальный подход к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок.....	55
Ковтуненко К. В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємства.....	59
N. Sinyugina, E. Deyneko. The Organization of Internal Control in a Budgetary Institution: Scientific and Methodological Aspects.....	62
I. Neskorođeva, S. Pustovgar. Studying the Essence of "Enterprise Insolvency" Economic Category.....	68
Шевчук О. А. Промислове підприємство як система соціально-стратифікаційних відносин коаліції власників ресурсів.....	72
Сігуа В. Т. Використання механізму трансляції в процесі формування ефективних стратегій інноваційного розвитку підприємств.....	76
Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства.....	79
Лутай Л. А., Шпандарук В. О. Дослідження ефективності системи управління персоналом на підприємствах.....	82
Царук А. Ю. Методичні та організаційні засади проведення попереднього екологічного аналізу на залізничних гірничозбагачувальних підприємствах.....	86
Волошан І. Г. Особливості торговельно-технологічних процесів товароруку підприємств торгівлі.....	90
Кохно Д. О. Амортизація інтелектуального капіталу.....	93
Бенін Є. Ю. Теоретичні та експериментальні дослідження собівартості операцій металообробки.....	96
Полтавець Л. Л. Статистичне оцінювання ефективності використання енергетичних ресурсів на макрорівні.....	99
Материнська О. А. Роль виробництва зернових у розвитку АПК України і формуванні продовольчої безпеки.....	103
Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн у міжнародній економіці.....	106
K. Naumik. The Development of the Notion of the Content and Structure of Communication Activity Process in Economics.....	110
Климова Н. І. Теоретичні підходи до визначення джерел виробничого інвестування вітчизняних корпорацій.....	114
Котлирова В. Г. Визначення показників оцінки процесу управління потоками сировини на коксохімічному підприємстві.....	118
Маллрець Л. М., Жуков А. В. Математико-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.....	121

Contents

Economics Regulation Mechanism

Irfan Ullah, Mahmood Shah. Population Growth and Environmental Degradation in Pakistan: a Causality Analysis	5
V. Lypov. Complementarity of Institutional Blocks as an Instrument of Socioeconomic Systems Analysis	8
O. Shevchuk. The Interconnection of Consumer Market and Human Capital Quality in Economic System.....	12
O. Moskalenko. Research Methodology for the Theoretical Model of Outstripping Economic Development in the Modern Political Economy	16
O. Andrieleva. Measures on Increasing the Effectiveness of Using Land Resources and Real Estate of Community Property	20
S. Shandruk. Modelling the Interaction of Global Corporations with Economic Systems of Macro-, Meta- and Megalevels in South-East Asia.....	23
Yu. Kotova. System Approach to Determining the Relationship of Monetisation, Capitalisation and Socialisation of the National Economy	27
A. Kim. Forming the Ukrainian Foreign Trade Strategy: Institutional Issues	30
T. Delneka, N. Bazaviuk. Competitiveness in the Context of the Reproductive Structure Contradictions of the World Countries' Economies	34
I. Gruzina. The Problems of Informatization in Ukraine	38
N. Ostapenko. The Analysis of the Expediency of Providing Support for Small Business Entities at the Macrolevel.....	42
I. Kocharian. Dimension Evaluation of Educational Facilities Indexes System of Higher Education in Ukraine	46

Economics of Enterprise and Production Management

A. Mazaraki, N. Vedmid. Health Resort and Recreational Enterprises: Structural Parameters of Development	51
A. Pushkar, Y. Kurbatova. Conceptual Approach to the Management of Interfirm Relations in the Supply Chain.....	55
K. Kovtunencko. Basic Approaches to the Formation of Intellectual Capital: its Content and Role in Innovative Development of Enterprises	59
N. Sinyugina, E. Deyneko. The Organization of Internal Control in a Budgetary Institution: Scientific and Methodological Aspects.....	62
I. Neskorodeva, S. Pustovgar. Studying the Essence of "Enterprise Insolvency" Economic Category.....	68
O. Shevchuk. Industrial Enterprise as a System of Social and Stratification Relations of Resources Owners Coalition.....	72
V. Sigua. Application of the Transmission Mechanism in the Formation of Effective Strategies of Enterprises Innovative Development	76
I. Smachylo. The Forming Principles and Mechanism Structure of the Management of Enterprise Sustainable Development.....	79
L. Lutay, V. Shpandaruk. Studying the Efficiency of the System of Personnel Management at the Enterprises	82
A. Tsaruk. Methodological and Organizational Principles of Preparatory Ecological Analysis of Iron-Ore Mining and Processing Enterprises.....	86
I. Voloshan. The Peculiarities of Trade and Technological Processes of Trade Enterprises Merchandise Distribution.....	90
D. Kokhno. Intellectual Capital Amortization.....	93
E. Benin. Theoretical and Experimental Research of Machining Operations Cost.....	96
L. Poltavets. Statistical Estimation of the Efficiency of Energy Resources Usage at the Macrolevel.....	99
O. Materynska. The Role of Grain Crop Production in the Development of Ukrainian Agroindustrial Complex and Food Security.....	103
M. Serpukhov. The Justification of Interests of Trade Wars Participants in the International Economy	106
K. Naumik. The Development of the Notion of the Content and Structure of Communication Process Activity in Economics	110
N. Klimova. Theoretical Approaches to Determining the Sources of Domestic Corporations Production Investment.....	114
V. Kotlarova. Determining the Indexes of Estimation of the Process of Managing Raw Material Streams at a Coke-Chemical Enterprise.....	118
L. Malyarets, A. Zhukov. Mathematic and Statistical Instruments of Dianosing the Efficiency of Enterprises Production and Economic Activites.....	121

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

POPULATION GROWTH AND ENVIRONMENTAL DEGRADATION IN PAKISTAN: A CAUSALITY ANALYSIS

UDC [314.114:504.03] (549.1)

**Irfan Ullah
Mahmood Shah**

This paper has empirically analyzed the casual relationship between population growth and environmental degradation in case of Pakistan using time-series data from 1970 to 2010. Granger causality is employed for empirical assessment and the empirical findings reveal causal relationship between population growth and environmental degradation, indeed all the components of environment degradation like air degradation (AD), land degradation (LD) and water degradation (WD) are also mutually causing each other indicating multivariate causality. All of these findings imply that population growth is a major factor responsible for environmental degradation in Pakistan which imposes a burden on country's limited resources. High fertility rate disrupted nature resources through increase in production and consumption level, improper industrial waste dumping and degradation of land resources etc. There is need of proper attention and government should adopt special policy in order to conserve environmental resources for future generation.

Keywords: population growth, environmental degradation, Granger causality.

ЗРОСТАННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ПОГІРШЕННЯ СТАНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПАКИСТАНІ: ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИЙ АНАЛІЗ

УДК [314.114:504.03] (549.1)

**Ірфан Уллах
Махмуд Шах**

Емпірично проаналізовано причинно-наслідкові зв'язки між зростанням населення та погіршенням стану навколишнього середовища на прикладі Пакистану з використанням даних часового ряду за період з 1970 до 2010 рр. Для емпіричного оцінювання застосовано причинність за Гренджером, і завдяки емпіричним результатам розкрито причинно-наслідкові зв'язки між зростанням населення та погіршенням стану навколишнього середовища, крім того, всі складові екологічної деградації, включаючи деградацію повітря (ДП), деградацію ґрунту (ДГ) і деградацію води (ДВ), здійснюють взаємний вплив одна на одну, що свідчить про багатопараметричність причинно-наслідкових зв'язків. Усі ці результати дають підстави вважати зростання населення головним чинником погіршення стану навколишнього середовища в Пакистані, що обтяжує обмежені ресурси країни. Високий рівень родючості завдає шкоди природним ресурсам внаслідок підвищення продуктивності й рівня споживання, неналежного поводження з промисловими відходами, руйнування земельних ресурсів тощо. Належної уваги потребує і має бути прийнята урядом соціальна політика, спрямована на збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь.

Ключові слова: зростання населення, погіршення стану навколишнього середовища, причинність за Гренджером.

РОСТ НАСЕЛЕНИЯ И УХУДШЕНИЕ СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ПАКИСТАНЕ: ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ

УДК [314.114:504.03] (549.1)

Ирфан Уллах
Махмуд Шах

Эмпирически проанализированы причинно-следственные связи между ростом населения и ухудшением состояния окружающей среды на примере Пакистана с использованием данных временного ряда за период с 1970 по 2010 г. Для эмпирического оценивания была применена причинность по Грэнджеру, и благодаря эмпирическим результатам раскрыта причинно-следственная связь между ростом населения и ухудшением состояния окружающей среды, кроме того, все составляющие экологической деградации, включая деградацию воздуха (ДВ), деградацию почвы (ДП) и деградацию воды (ДВ), оказывают взаимное влияние друг на друга, что свидетельствует о многопараметричности причинно-следственных связей. Все эти результаты дают основания полагать, что рост населения является решающим фактором в ухудшении состояния окружающей среды в Пакистане, и это накладывает отпечаток на ограниченные ресурсы страны. Высокий уровень плодородия наносит вред природным ресурсам вследствие повышения продуктивности и уровня потребления, неправильного размещения отходов, разрушения земельных ресурсов и т. д. Надлежащего внимания требует и должна быть принята правительством социальная политика, направленная на сохранение природных ресурсов для будущих поколений.

Ключевые слова: рост населения, ухудшение состояния окружающей среды, причинность по Грэнджеру.

Malthus estimated that food production is growing in arithmetic way against human population, which grows exponentially and causes serious food shortage and human misery at some points. However, later evidences prove this wrong as food production were examined more than its prediction and conversely population growth witnessed more slowly. However, the idea survived that the human population cannot continue to grow indefinitely without reaching and exceeding at some point the carrying capacity of the earth [1]. In 1970s, the neo-Malthusian literature emerged with the theory that repaid population of the world would exceed the resource base and lead to serious environmental destruction, wide-spread hunger, and violent conflicts [2 – 6]. Thomas Homer-Dixon [7] moderated neo-Malthusian theory as population growth is an important source to demand induced scarcity. For example, if demand of the resource is constant the availability of the resource will tend to diminish the number of people who share it and consequently lead to an increase in per capita demand.

Population growth has severe implication for environmental resources and leads to environmental degradation, which includes pressure on land, soil degradation, deforestation, habitat destruction and loss of biodiversity, change in the consumption pattern, solid and hazardous waste, water scarcity and water pollution, global warming, climate change and air pollution etc. Although there are many factors responsible for environmental degradation but population is the most prominent. Repaid population growth exerts pressure on scarce environmental resources via rising demand for production and consumption, uncontrolled urbanization, industrialization, expansion and intensification of agriculture, high energy consumption and consequently leads to destruct natural habitats [8]. It has witnessed that relative environmental degradation is higher in urban area rather than rural area. Environmental degradation can also detract from the pace of economic development by imposing high costs on developing countries through health related expenses and reduced productivity resources [9]. High population growth, which mainly emerged from high birth rates, decline in death rates and migration to urban areas followed by increase in affluence has resulted in rapid growth of energy industrial production and high consumption in Pakistan and expected to be widening in the future. Environmental pollution not only deteriorates environmental conditions but also has adverse implication for sustainable development and health of people. A considerable amount of both surface water and ground water are contaminated due to chemical fertilizers and insecticides in the country and causes various water borne diseases [8]. To this context, population growth is a fundamental factor affecting the natural resources, environmental and technological progress.

R. Dudal [10] estimated that 7 million hectares of total world arable land are 0.3 to 0.5 % lost annually due to land degradation and if the present trend continues this figure will double till 2000. Environmental degradation has serious implication for soil salinization and desertification badly affected both commercial farmers and small-holders. Government gave incentives to use the water-dependent

green revolution techniques, which considered the main cause of salinization [11; 12] et al. Soil degradation reduces productivity range from 5 to 1.5 percent of GNP (commonly in tropical region), offsite siltation of reservoirs, rivers channels and many other hydrologic investments, causes further loss biodiversity also affects the productivity via reduction in ecosystem adaptability and arises in loss of genetic resources. Water pollution and water scarcity are two main channels for environmental degradation. In 1991 World Development estimated that at the global level, 22 countries are facing severe water shortages and further 18 are in the danger of facing shortages if rainfall continues in the same pattern [13; 14]. Water pollution resulted in declination of fisheries; time and public cost of provision of safe water and high health expenditures etc. The World Bank estimates 1.3 billion people, most of them in developing countries, live in towns or cities which do not meet minimum WHO standards for Suspended Particulate Matter (SPM) [15]. Air pollution threatens domestic vehicles industries through the restriction on industrial activities during critical situation; it also harms forests and water and leaves acidic effect.

Most of the pressing environmental challenges in developing countries commonly and in Pakistan particularly in recent decades are followed by persisting of poverty. It is generally accepted that environmental degradation, rapid population growth and stagnant production are closely linked with the fast spread of acute poverty in many countries of Asia [15; 16] because of poor health condition created by lack of access to clean water and sanitation, indoor air pollution, deforestation and severe soil degradation. In Pakistan land degradation emerged from deforestation and desertification, sodicity and salinity, water logging, negative nutrient balances, soil erosion, and depletion of solid fertility. Pakistan currently holds a population of 177 million with an average population density of 222 persons per sq km, which is obviously higher than many other developing countries, and 37 percent people live in urban areas and 63 % in rural. Repaid migration to urban areas made the cities dysfunctional overcrowded and very congested. Air Quality data obtained for five capital cities confirmed the presence of high concentration of suspended particulate matter mainly due to energy consumption and combustion source, the estimated value particulate matter size below 2.5 micron, which reached an alarming point (2 – 4.7 times higher than the safe limit) National Environmental Quality Standards (NEQS) for particulate matter 2.5 is 25 microns/m³ annual average [17]. The water resources in Pakistan are also under threat due to untreated discharge of municipal and industrial wastes to rivers and most of the people are drinking unsafe polluted water. 0.884 billion people face lack of access to the safe water, while 2.5 billion don't have access to basic sanitation.

The primary objective of this research paper is to investigate casual relationship between population growth and environmental degradation with relevance to Pakistan, since environmental degradation along with population has remained a crucial issue both in developed and transition economies. Therefore, this paper will

provide empirical background to this phenomenon, the subcomponents of environmental degradation notably land degradation, air degradation and water degradation will provide separate effect for each component.

The authors adopted causality analysis suggested by Granger [18] due to several statistical features, a common regression analysis to estimate dependency of one variable on the other variable, which doesn't necessarily imply causation. Granger causality is often tested for the question, whether variable "X" causes variable "Y" or variable "Y" causes variable "X" and can be tested in Granger causality framework as follows:

$$Y = \sum_{i=1}^n \alpha_i Y_{t-1} + \sum_{i=1}^n \beta_i Y_{t-1} + u_{1t} \quad (1)$$

$$X = \sum_{i=1}^n \lambda_i Y_{t-1} + \sum_{i=1}^n \delta_i X_{t-1} + u_{2t} \quad (2)$$

The above equations 1 and 2 can be estimated for bilateral causality, there is the possibility of unidirectional, bidirectional and no causality. If estimated coefficient ($\sum \alpha = 0$) of X_{t-1} is statistically different from zero, while coefficient of ($\sum \delta$) is not statistically different from zero it will indicate unidirectional causality from X to Y and vice versa. Conversely in bidirectional causality both coefficients $\sum \alpha$ and $\sum \delta$ in equations 1 and 2 respectively hold significant signs. No causality will occur in case where both coefficients $\sum \alpha$ and $\sum \delta$ are not statistically significant. To summarize Granger causality test predicts future value on the basis of past value change in one variable.

The coefficients $\sum \alpha$ and $\sum \delta$ are normally tested through F-statistics as follows:

$$F = \frac{(RSS_r - RSS_{ur})/m}{RSS_{ur}/(n-k)}$$

where RSS_r is restricted residual of sum of square;

RSS_{ur} indicates unrestricted residual sum of square;

m and $(n-k)$ are the degrees of freedom.

If the computed value exceeds it one may reject null hypothesis otherwise we accept the null hypothesis. However, computer packages estimate F-statistics value along with its critical probability value, in probability criterion we may reject hypothesis if p-value is less than 0.05 alternatively if p-value exceeds 0.05 we may reject the H_0 .

The authors have incorporated three major components of environmental degradation, that is air degradation (AD), water degradation (WD) and land degradation (LD), a specific variable for each component is not available, therefore we take average values of different interrelated variable and later we implement statistical tools. Air degradation (AD) comprises CO₂ emission and GHG net emissions, land degradation (LD) is the average value of cultivable waste and deforestation, for water degradation (WD) we incorporated fresh water withdrawal as a single variable. The empirical findings are shown in the Table.

Table

Pairwise Granger Causality Tests

Null Hypothesis (H_0)	Obs	F-Statistics	Prob	Conclusion
LD does not Granger Cause AD	38	1.28901	0.2891	Reject H_0
AD does not Granger Cause LD		1.88974	0.1671	Reject H_0
POP does not Granger Cause AD	38	3.23162	0.0523	Reject H_0
AD does not Granger Cause POP		0.48404	0.6206	Accept H_0
WD does not Granger Cause AD	38	1.21978	0.3083	Reject H_0
AD does not Granger Cause WD		4.19079	0.0239	Reject H_0
POP does not Granger Cause LD	38	2.01926	0.1488	Reject H_0
LD does not Granger Cause POP		0.16455	0.8490	Accept H_0
WD does not Granger Cause LD	38	1.11405	0.3403	Reject H_0
LD does not Granger Cause WD		1.23545	0.3038	Reject H_0
WD does not Granger Cause POP	38	1.30914	0.2837	Reject H_0
POP does not Granger Cause WD		7.80565	0.0017	Reject H_0

Note. Sample: 1970 – 2010

Lags: 2

The above Table shows causality estimations, the findings suggest that land degradation (LD), air degradation (AD) and water degradation (WD) have mutually bidirectional causality, which, implies that all the three components are causing each other. Indeed unidirectional causality has been found between population growth and AD, WD and LD, which suggests that population growth is causing AD, WD and LD. All of these findings suggest that population growth has significantly and positively associated with environmental degradation, both population and environmental degradation are moving in the same direction.

This paper has empirically analyzed causal relationship between environmental degradation and population growth in case of Pakistan over the period of 1970 to 2010. Time-series data have been used follow by Granger Causality test for empirical investigation. The empirical findings reveal all the three components of environmental degradation, namely land degradation (LD), air degradation (AD) and water degradation (WD), mutually cause each other. While unidirectional causality is found between population LD, WD and AD. All of the findings show that population growth has significant impact on environmental degradation and both population and environmental degradation are moving in the same direction. This implies that population growth is a major factor responsible for consistent environmental degradation mainly due to high energy consumption, land resource depletion, and clean water withdrawal etc. Further environmental deterioration not only increases the per capita health expenditures of individuals but also hinders overall economic growth. To this context there is need of proper population and environment mix policy in order to conserve and protect natural resources from degradation, since population growth is the primary factor responsible for environmental degradation. First of all, government should take serious measures for controlling the birth rates and adopt environmental protection plan in order to ensure clean air, clean water, solid waste management. Various steps can be made to this reference, government should give incentives to use friendly environment fuel (compressed natural gas, CNG) and introduce industrial waste taxes in order to minimize the industrial wastes into surface water and take steps for the betterment of sewerage system both in urban and rural areas. Various incentives should be used at public and private level in order to minimize the land degradation components, namely deforestation and desertification, loss of fertility, salinity and soil erosion. Environmental degradation lower the labor productivity and poses higher production cost and hence affects economic growth, however this task is left for the future research.

References: 1. Henrik Urdal (2005), People vs. Malthus: Population Pressure, Environmental Degradation, and Armed Conflict Revisited, *Journal of Peace Research*, vol. 42, no. 4, pp. 417–434. 2. Ehrlich, Paul R. (1968), *The Population Bomb*. New York: Ballantine. 3. Hardin, Garrett (1968), *The Tragedy of the Commons*, *Science* 162: 1243–1248. 4. Myers, Norman (1993), *Ultimate Security: The Environmental Basis of Political Stability*. New York: Norton. 5. Renner, Michael (1996) *Fighting for Survival: Environmental Decline, Social Conflict, and the New Age of Insecurity*, *Environmental Alert Series*. New York: Norton. 6. Ehrlich, Paul R. & Anne H. Ehrlich (1996), *Betrayal of Science and Reason: How Anti-Environmental Rhetoric Threatens Our Future*. Washington, DC: Island. 7. Homer-Dixon, Thomas F. & Jessica Blitt, eds (1998), *Ecoviolence: Links Among Environment, Population and Security*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield. 8. Dr. Dewaram, A. Nagdev (2007), *Population Growth and Environmental Degradation in India*. *Asian Pacific Journal on Environment and Development*, 14, pp. 41–63. 9. Michel P. Todaro and Stephen C. Smith (2003), *Economic Development*, Eighth Edition, Pearson Education Ltd. Edinburgh Gate Harlow, Essex, UK. 10. Dudal R. (1982), *Land degradation in a world perspective*. *Journal of Water and Soil Conservation* 37(5), pp. 245–249. 11. Southgate, D. and Pearce, D. (1988), *Agricultural colonization and environmental degradation in frontier developing economies*. World Bank Environment Department Working Paper No. 9, World Bank, Washington DC. 12. Oodit, D. and Somonis, U. E. (1992), *Poverty and Sustainable Development*. In *Sustainable Development, In sustainability and Environmental Policy*. ed. F. Ditzel. U.E. Somonis and J. van der Straaten. Sigma, Berlin. 13. UNFPA (1991), *Population, Resources, and the Environment: The Critical Challenges*. United Nations Population Fund, New York. 14. Davidson, J. et al. (1992), *No Time to Waste: Poverty and Global Environment*, Oxfam, Oxford. 15. Anantha K. Duraipapp (1997), *Poverty*

and Environmental Degradation: A Review and Analysis of the Nexus, World Development Vol. 26, No. 12, pp. 2169–2179. 16. Jalal, K. F. (1993), Sustainable development, environment and poverty nexus. Asian Development Bank. Occasional papers No. 7, Manila, Philippine. 17. Finance Division (2011), Government of Pakistan, Pakistan Economic Survey, 2010–2011, Islamabad. 18. C. Wiener and J. Granger (1969), Investigating Casual Relationship by Econometric Model and Cross Speculator Methods, Econometrica, pp. 424–438.

Information about the authors

Irfan Ullah – M. Phil Research Scholar of Economics Department of Gomal University (D. I. KHAN (KPK), Pakistan, e-mail: irfanecon@gmail.com).

Mahmood Shah – Associate Professor of Economics Department of Gomal University (D. I. KHAN (KPK), Pakistan, e-mail: moodishanji@yahoo.com).

Інформація про авторів

Ірфан Уллах – магістр філософії кафедри економіки Університету Гомал (м. Дера-Ісмаїл-Хан, Пакистан, e-mail: irfanecon@gmail.com).

Махмуд Шах – доцент кафедри економіки Університету Гомал (м. Дера-Ісмаїл-Хан, Пакистан, e-mail: moodishanji@yahoo.com).

Информация об авторах

Ирфан Уллах – магистр философии кафедры экономики Университета Гомал (г. Дера-Исмаил-Хан, Пакистан, e-mail: irfanecon@gmail.com).

Махмуд Шах – доцент кафедры экономики Университета Гомал (г. Дера-Исмаил-Хан, Пакистан, e-mail: moodishanji@yahoo.com).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
10.06.2013 р.*

КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ БЛОКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 330.342

Липов В. В.

Приведена иерархия элементарных оснований институциональной архитектуры социально-экономических систем, выделены её нано- (ценности, стили мышления, коллективные конвенции, институциональные формы и функции и т. д.), микро- (институты, формы координации и управления транзакционными издержками и др.), мезо- (институциональные блоки, социальные системы производства и т. п.), макро- (базовые институты, социально-экономические системы и т. п.) и мегауровни (модели капитализма, интеграционные союзы и др.). Даны определения институциональной комплементарности, её структурного и функционального компонентов, институционального блока. Представлены подходы к определению их состава, обоснована ключевая роль социальных ориентаций ценностей в формировании целостных институциональных блоков финансирования, корпоративного управления, производственных отношений, подготовки и повышения квалификации, моделей производства, инноваций, социальной поддержки.

Ключевые слова: институциональная архитектура, институты, институциональная комплементарность, институциональные блоки, социально-экономические системы.

КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ БЛОКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.342

Липов В. В.

Наведено ієрархію елементарних підстав інституціональної архітектури соціально-економічних систем, виділено її нано- (цінності, стилі мислення, колективні конвенції, інституціональні форми і функції та ін.), мікро- (інститути, форми координації та управління транзакційними витратами і т. д.), мезо- (інституціональні блоки тощо), макро- (базові інститути, соціально-економічні системи та ін.) та мегарівні (моделі капіталізму, інтеграційні союзи і т. д.). Подано визначення інституціональної комплементарності, її структурного та функціонального компонентів, інституціонального блоку. Наведено підходи до визначення їх складу, обґрунтовано ключову роль соціальних орієнтацій цінностей у формуванні цілісних інституціональних блоків фінансування, корпоративного управління, виробничих відносин, підготовки та підвищення кваліфікації, моделей виробництва, інновацій, соціальної підтримки.

Ключові слова: інституціональна архітектура, інститути, інституціональна комплементарність, інституціональні блоки, соціально-економічні системи.

COMPLEMENTARITY OF INSTITUTIONAL BLOCKS AS AN INSTRUMENT OF SOCIOECONOMIC SYSTEMS ANALYSIS

UDC 330.342

V. Lypov

The hierarchy of elementary grounds for institutional architectonics of socioeconomic systems has been presented. Its nano- (values, styles of thought, collective conventions, institutional forms and functions, etc.), micro- (institutes, forms of coordination and transactions costs management and so on), meso- (institutional blocks, social production systems, etc.), macro- (base institutes, socioeconomic systems and so on) and megalevels (models of capitalism, integration unions, etc.) have been distinguished. The definitions of institutional complementarity, its structural and functional components, institutional block have been given. The approaches to determining their composition have been presented, the key role of values social orientations in forming the integral institutional blocks of financial system, corporate governance, labour relations, training and advanced training systems, production strategies, innovations, social protection have been substantiated.

Keywords: institutional architectonics, institutes, institutional complementarity, institutional blocks, socioeconomic systems.

Бурные изменения мировой системы хозяйствования на стыке двух тысячелетий с неизбежностью порождают обострение и интенсификацию кризисных явлений, все чаще охватывающих всю мировую экономику в целом. Объективная обусловленность этого процесса связана с запаздыванием институциональных изменений, происходящих в ответ на изменения технологической составляющей хозяйственной деятельности человека. Новое подтверждение находит высказывание Д. Норта о том, что технологии задают лишь возможные рамки экономического развития, само же развитие предопределяется институтами. Осознание значимости институтов стимулирует активизацию их исследования, углубление представлений об институциональном устройстве социально-экономических систем (СЭС), закономерностей взаимодействия между ними. На новые ориентиры перестраивается теория регуляции (ТР). Формируются концепции разнообразия вариантов капитализма (КРВК) сравнительных институциональных исследований, институциональных матриц, институциональной архитектоники. Центральное место в рамках каждой из них занимают положения о комплементарности, взаимосвязанности и взаимодополняемости элементов институциональных систем [1]. Обобщение и систематизация подходов к явлению комплементарности институтов позволило автору предложить концепцию институциональной комплементарности СЭС как структурно-функционального взаимодействия институциональных составляющих, при котором они, оставаясь относительно самостоятельными, оказываются взаимозависимыми и дополняют друг друга в процессе воспроизводства экономической системы как единого социального организма [2 – 4]. Ключевое значение в ее рамках имеет выделение двух срезов комплементарного взаимодействия институтов – структурной (СК) и функциональной (ФК) комплементарности – и формирование иерархии элементов институциональной архитектоники СЭС – лестницы её оснований (таблица). Структурная комплементарность отражает взаимосвязь институциональных форм, основывается на взаимодополняемости и подобии институтов по социальным ориентациям ценностной системы и обеспечивает стабильность, целостность и качественную неизменность системы. Функциональная комплементарность характеризует процессуальное единство системы в ходе воспроизводства ее существования, опирается на принципы целостности, связности и последовательности.

Таблица

Лестница оснований институциональной архитектоники СЭС

Уровень	Элемент институциональной архитектоники
1	2
Нано-	Потребности, ценности, индивидуальные знания, умения, навыки, организационные рутины, интересы, стили мышления, протоинституты, институциональные формы и функции, коллективные конвенции

Окончание таблицы

1	2
Микро-	Институты (формальные, неформальные), институциональные органы, формы координации и управления транзакционными издержками
Мезо-	Институциональные блоки, институциональные структуры сфер общественного производства, региональные институциональные системы, социальные системы производства, режимы накопления и способы развития
Макро-	Базовые институты социальных сфер, СЭС
Мега-	Социально-экономические модели (СЭМ), модели капитализма, интеграционные союзы, глобальное хозяйство

Целью работы является исследование комплементарной обусловленности элементов институциональных блоков – относительно устойчивых объединений институтов и организационных форм взаимодействия, действующих в определенных функциональных сферах общественного воспроизводства.

Переход к постфордистским методам производства стимулировал усиление дифференциации моделей экономического устройства развитых стран, что, в свою очередь, вызвало необходимость углубления его анализа. В качестве одного из компонентов СЭС выделяются институциональные блоки. Р. Буайе в рамках ТР выделяет отношения найма, формы ограничений по деньгам, конкуренции, способы присоединения к международному режиму, формы государства [5, с. 84–91]. Б. Амабле, предложивший в рамках той же парадигмы концепцию социальных систем инноваций и производства, дополнительно акцентирует внимание на значимости систем образования и конкурентных отношений в тандеме "наука – производство" [6]. П. Холл и Д. Соскис, заложившие основы концепции разнообразия вариантов капитализма, выделяют пять ключевых сфер: производственные отношения (ПО), обучение и подготовку кадров (ОПП), корпоративное управление (КУ) и финансовые системы (ФС), объединяемые в единую сферу, межфирменные отношения и внутрифирменную координацию, связанную с эффективным использованием уникальных производственных навыков работников [7, с. 7]. Г. Джексон и Р. Диг выделяют девять сфер хозяйственной деятельности, в том числе ФС, КУ, межфирменное взаимодействие, ПО, ОПП, модели производства (МП), государство всеобщего благосостояния (ГВБ) и национальные системы инноваций (НСИ) [8, с. 13].

Что объединяет институциональные блоки, выделяемые в рамках ТР и КРВК? Все они являются частью, элементом СЭС, включены в неё и подчиняются задаваемым ею требованиям. Структурная компонента комплементарных отношений (СК) в рамках каждой из сфер соответствует условиям, задаваемым на уровне системы в целом. Исходные принципы их структурирования – либо субсидиарность (индивидуализм), либо коммуни-
та-

ризм (коллективизм / корпоративизм / солидаризм). Следует рассмотреть механизмы формирования комплементарности институциональных блоков более детально.

Финансовые системы опосредуют движение сбережений домохозяйств в сферу производства, выполняют функции накопления, концентрации, распределения, движения и контроля за эффективностью использования финансовых ресурсов. Соотношение индивидуализм / коллективизм как основа СК на уровне ФС проявляется в формировании дихотомии в сфере принятия решений о характере отношения субъекта к ресурсам, передаваемым им в финансовую систему. Приоритет индивидуального либо в разной степени и формах выраженного коллективного интереса предопределяет особенности СК. В случае СК, основанной на посреднической активности банков, в истоках идеологического принципа формирования СК ФС находится принцип корпоративизма, предполагающий приоритет интересов целого над интересами частей, отдельных субъектов, принимающих участие в финансировании. Они остаются пассивными наблюдателями, оказываются включенными на основе системы взаимных обязательств в деятельность банковского механизма и претендуют на часть прибыли от их использования в качестве конечного собственника. Соответственно ФК обеспечивает функции хранения, накопления и инвестирования при минимизации рисков ликвидности, оценке и контроле инвестиционных рисков. Ключевую роль в их осуществлении играет банковская система. Второй подход предполагает СК ФС, в качестве центрального элемента которого выступают *финансовые биржи*, обеспечивающие через рынки ценных бумаг прямую передачу ресурсов от экономических агентов, ими располагающих, пользователям. Владелец акций ориентируется в своей инвестиционной активности на собственный, индивидуальный интерес, активно (прямое инвестирование) либо пассивно (портфельное инвестирование) принимает участие в управлении их использованием, имеет возможность проявить свою индивидуальность. Доминирующее значение приобретает принцип *субсидиарности*. ФК ФС строится на основе обеспечения функций мониторинга эффективности использования инвестиций предприятиями и возможности оперативного реагирования инвесторов. На уровне СЭС первый случай находит свое комплементарное продолжение в *координируемых формах капитализма (Публичный (ПК), Мезокорпоративный (МК), Северо-Европейский (СЕК), Центрально-Европейский капитализм (ЦЕК))*. Ориентированные на рынок ценных бумаг системы комплементарны *Рыночному капитализму (РК)*.

Корпоративное управление (КУ) предполагает обеспечение эффективного использования ресурсов корпорации в условиях, когда владение ими оказывается разпыленным и отделенным от непосредственного управления. Ключевое значение приобретает характер отношений между собственниками и высшим менеджментом корпорации. СК проявляется в специфике организации отношений между владельцами, высшим менеджментом, наемным персоналом, экономическими субъектами, обеспечивающими оперативное финансирование, коммерческими посредниками, потенциальными конкурентами. Характер СК в сфере КУ проявляется в том, каким образом учитываются интересы участников производственного процесса. В случае с РК абсолютизируется интерес собственника акций корпорации. В СДК и МК в качестве участников процесса управления признаются также высший менеджмент, наемный персонал, банки – постоянные партнеры. Система КУ строится таким образом, чтобы учесть их интерес наряду с интересом собственника акций. ФК связывается с процессуальной эффективностью обеспечения интересов субъектов КУ, права которых признаны определяющими.

В системах, где банки играют центральную роль, контроль осуществляется через комбинацию обязательств и доли акционерного капитала. В альтернативных системах доминирующую роль в корпоративном контроле играют рынки. Свое влияние на формирование специфики корпоративных систем управления оказывают особенности правовых систем и производная от них специфика законодательного регулирования финансовых рынков. В странах с системой общего права (РК) обеспечивается более качественная правовая защита инвестора и кредитора, чем в странах гражданского права (в особенности его французской ветви, СДК, ПК). В качестве компенсации меньшей защищенности прав акционеров и инвесторов в странах с германской правовой системой выступает наличие более развитых механизмов принуждения к их исполнению. В странах с французской ветвью романо-германского права такая компенсация достигается благодаря

наивысшему уровню концентрации собственности в рамках семейных фирм и крупных ФПГ [9].

Производственные отношения (ПО) охватывают отношения занятости и отношения на рынках труда. Они призваны обеспечить конструктивное партнерство между участниками производственного процесса, постоянную поддержку производственных связей на основе доброжелательного делового сотрудничества, взаимопомощи и ответственности. СК отражает приоритетность интересов соответствующих групп, вовлеченных в ПО, а ФК призвана обеспечить максимизацию взаимной выгоды работодателей, наемных работников и общества в целом. При этом государство, в зависимости от характера СК, принимает на себя функции регулирования, посредничества и частичной компенсации потерь обеих сторон в случаях недееспособности рыночного взаимодействия в этой сфере. Ориентация СК в сфере ПО на индивидуализм либо коллективизм, в конечном счете, приводит к формированию систем, в которых отношения "труд – заработная плата" максимально индивидуализированы, и систем, в различной степени обеспечивающих коллективную защиту интересов наемных работников.

Если для англосаксонских стран характерна индивидуализация трудовых контрактов (РК), то в странах Европы и Восточной Азии они строятся на основе сотрудничества. Однако эти модели сотрудничества также существенно различаются – от *конфликтных отношений* (Франция, Италия – ПК), *договоренностей* (Великобритания – РК) до *корпоративизма* (Швеция, Германия – СДК). В целом сфере ПО свойственна дихотомия – регулируемые, централизованные / дерегулируемые, децентрализованные системы. Регулируемые, централизованные системы (СДК) характеризуются высоким уровнем защиты занятости, замещения заработной платы безработных пособиями, институтами участия работников в управлении (рабочие советы), институтами заключения коллективных договоров, действующих на секторальном, региональном или национальном уровне. Все это сокращает неравенство заработной платы по секторам и уровням профессиональной квалификации. С другой стороны, дерегулируемые системы (РК) характеризуются слабой защитой работающих, менее щедрыми пособиями по безработице, отсутствием или представлением на усмотрение работодателей институтов участия рабочей силы в управлении, практикой заключения коллективных договоров на уровне фирм или индивидуализированными трудовыми контрактами.

Обучение и подготовка персонала (ОПП) обеспечивают начальную и среднюю общеобразовательную подготовку, высшее и среднее профессиональное образование, непрерывное совершенствование и переподготовку кадров. Специфика ОПП рабочей силы в определяющей степени обуславливается дихотомией – акцентом на индивидуализацию ответственности и затрат на ОПП либо принятием на себя существенной их части государством и предпринимателями. В основе СК ОПП лежит соотношение приоритетов индивидуальные / общественные (предприятия) затраты на формирование профессиональных знаний и навыков, с одной стороны, и признания их в качестве общественного (группы / предприятия) или индивидуального капитала. ФК отражает такое состояние институциональной системы, когда ОПП обеспечивает формирование профессиональных квалификаций работающих, соответствующих потребностям развития экономики. В РК индивидуализация трудовых отношений имеет своим следствием индивидуализацию ответственности самого наемного работника за формирование собственных профессиональных квалификаций. Государственное содействие нацелено на общеобразовательную подготовку. Фирмы, конкурируя за квалифицированную рабочую силу, действуют как свободные рейдеры в поисках квалифицированных кадров, в формировании которых они не принимают участия. Страны СДК и МК различаются уровнем обобществления затрат на обучение и результатов использования профессиональных знаний и навыков.

Индивидуализация отношений занятости, сокращение уровня защищенности наемного работника (РК) ведут к росту востребованности универсальных знаний, обладатель которых легко может найти работу на другом предприятии. С другой стороны, высокий уровень защищенности наемного работника формирует стимулы углубления профессиональной квалификации, обретения специфических, уникальных знаний и навыков, востребованных на конкретном производстве (СДК, МК). Фирмы, со своей стороны, в условиях ограничения взаимных обязательств между наемным работником и предприятием не заинтересованы

вкладывать деньги в их обучение в условиях, когда существует реальная угроза переманивания квалифицированных кадров (РК).

При формировании **моделей производственной деятельности** (МП) особое значение приобретают факторы природно-ресурсного обеспечения и коммуникативные характеристики национальной хозяйственной культуры. Природно-ресурсный потенциал составляет основу создания соответствующих отраслей экономики и формирования потребностей в технологиях (функциональный аспект – ФК). Доминирующие в национальной культуре паттерны социального взаимодействия, в свою очередь, определяют выбор технологий, ориентированных на коллективные усилия, глубокую специализацию либо на связанную с индивидуализацией деятельности персонала универсализацию профессиональных умений и навыков (СК).

Разобщенность производителей (РК) или готовность объединяться в производственные ассоциации в рамках крупных корпораций (СДК, МК) или мелких семейных фирм (ПК) приводит к формированию разных МП, оказывающихся конкурентоспособными на различных сегментах рынка. В индустриальных районах Северной Италии постфордистские стратегии гибкой специализации привели к включению мелких фирм в большие социальные сети местных сообществ. Для стран СДК характерна "диверсифицированная качественная продукция", основанная на разветвленной сети ассоциаций работодателей и профсоюзов, совместно формирующих коллективные ресурсы. Эти постфордистские стратегии обеспечивают формирование многовариантной и гибкой организации труда, высокий уровень навыков, заработной платы.

В контексте проблем экономического развития особую значимость приобретает преимущественный акцент применяемых в рамках СЭС МП на обеспечение эффекта роста или сокращения отдачи от масштабов производства [10]. Дихотомия индивидуализм / коллективизм находит отражение в росте комплементарного значения таких социальных в своих истоках характеристик технологий, как комплексные / кооперационные; продуктовые / организационные (процессуальные); кардинальные, радикальные / пошаговые, инкрементальные; целостные / частичные; централизованные / кооперационные.

Государство всеобщего благосостояния (ГВБ) – важный институциональный элемент, обеспечивающий выявление доминирующих среди экономических акторов стратегий и столкновений, поддержание социального мира и стабильности в обществе посредством более равномерного распределения общественного продукта. На уровне СК институциональная структура ГВБ отражает общественно признанный характер распределения между основными субъектами хозяйствования ответственности за поддержание такого уровня благосостояния всех членов общества, который обеспечивает социальное спокойствие в обществе. ФК обеспечивает социально приемлемые, относительно уровня развития конкретной экономики, условия жизни всех членов общества, его стабильное, бесконфликтное состояние. Исходя из СК ГВБ, можно выделить следующие его разновидности. Либеральное ГВБ (РК, за исключением Великобритании, МК) обеспечивает низкий уровень пособий на универсальном основании. Эту модель еще называют бедной, без благосостояния, моделью социальной защиты на нулевом уровне. В основе ее идеологии лежит принцип обязанности каждого гражданина самостоятельно обеспечивать собственное благосостояние. Отнесение к этой группе стран МК связано с сохранением здесь приоритетного значения традиционной семьи. Португалия, Испания, Великобритания и Нидерланды принадлежат к модели **либерального "минимально универсального" государства благосостояния**. Истоки – сохранение традиционного отношения к социальной защите как сфере ответственности семьи, а не государства, относительная бедность последнего в период становления ГВБ. **Государство консервативного ГВБ (ЦЕК)** производит обширные трансферты для особых социальных или профессиональных групп на основании характера трудовой деятельности и с учетом вклада в их формирование. Принципы корпоративной идеологии естественным образом перенесены и в сферу социальной поддержки населения. Страны ПК сформировали **"латинскую" разновидность государства консервативного всеобщего благосостояния**. Оно характеризуется существенно меньшим, чем в странах ЦЕК, уровнем социальной поддержки, основное бремя которой перекладывается на плечи традиционной семьи, предприятия, местных сообществ. Страны СЕК принадлежат к модели **"максимально универсального" социал-демократического государства всеобщего благосостояния**, обеспечивающего щедрую и универсальную поддержку [11, с. 154–160].

Национальные системы инноваций (НСИ) по самой своей сути отражают противоречие, порождаемое переходом от традиционного общества к обществу модернизированному, предполагающему сочетание индивидуального интереса как движущей силы инновации с общественной выгодой от ее применения. Противоречия "часть – целое", "индивидуальный интерес – общее благо" решаются не путем противопоставления, а путем объединения. Рынок, рыночные отношения и институты функционируют внутри общества, общественных отношений, являются их важным, но не единственным компонентом. Социальный аспект инновационной деятельности, таким образом, по самой своей природе комплементарен социальной природе института. Их резонанс представляется ключевым условием формирования инновационной экономики. СК в сфере НСИ рождается как вариант компромисса между субъектами, вносящими вклад в создание инноваций и обществом в деле распределения прибыли от ее использования. На уровне ФК она проявляется как единство институциональных форм и функций, обеспечивающих создание и эффективное использование инноваций. Принцип субсидиарности своим логическим продолжением имеет минимизацию участия государства, приоритет финансирования инноваций через эмиссию акций, законодательную защиту на основе принципов общего права (РК). С противоположной стороны, корпоративизму комплементарны активное вмешательство государства, финансирование посредством банковских займов, законодательная защита на основе гражданского права (СДК). В РК формируется тип инновационной активности, нацеленный на радикальные инновации, способные принести быстрый рыночный успех. Коммунитаризм японской культуры обуславливает доминирование корпоративных ассоциаций и сетевых структур. Патриархальные отношения распространяются на сферу трудовой деятельности, корпоративного управления, затрагивают сферу финансирования. В результате акцент делается на инкрементальные инновации, основанные на аккумуляции и координации знаний как корпоративного капитала. Страны РК более сильны в создании радикальных, а страны СДК и МК – пошаговых инноваций в процессах и продукции устоявшихся секторов экономики [12]. Коллективистская ориентация создает больше возможностей для процессуальных инноваций. Они же, в свою очередь, формируют больше возможностей для МП с сокращающейся отдачей. Приоритет индивидуализма вынуждает предпринимателя ориентироваться на продуктовые инновации. Именно в этой сфере в наибольшей мере оказывается возможным использование эффекта расширения отдачи, роста производительности труда.

Выделение институциональных блоков СЭС отражает процесс дифференциации и усложнения институциональной архитектуры СЭС. Логика их комплементарности задается приоритетными социальными ориентациями ценностной системы, закладывающими основы структурной комплементарности. Предложенный подход открывает путь для анализа закономерностей взаимодействия отдельных элементов иерархии оснований институциональной архитектуры в рамках блоков и между ними, углубления анализа предпосылок, результатов и направлений институциональных трансформаций в Украине.

Литература: 1. Dialogue on Institutional Complementarity and Political Economy / C. Crouch, W. Streeck, R. Boyer [et al.] // Socio-Economic Review. – 2005. – No. 3. – Pp. 359–381. 2. Липов В. Непреднамеренные последствия, гармония, комплементарность и экономические системы: "визуализация" "невидимой руки" / В. Липов // Экономика розвитку. – 2010. – № 1. – С. 80–83. 3. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. – X : Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с. 4. Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. Липов // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Том 4. – № 1. – С. 25–42. 5. Буайе Р. Теория регуляции / Р. Буайе. – М. : РГГУ, 1997. – 213 с. 6. Amable B. Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production / B. Amable // WZB Discussion Paper. – FS 199–309. – Berlin : Wissenschaftszentrum Berlin, 1999. – 36 p. 7. Hall P. An Introduction to Varieties of Capitalism / P. Hall, D. Soskice // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice (eds.). – Oxford : Oxford University Press, 2001. – Pp. 1–70. 8. Jackson G. How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity / G. Jackson, R. Deeg // MPIFG Discussion

Paper. – 2006. – No. 2. – P. 13. 9. Law and Finance / R. La Porta, F. Lope-de-Silanes, A. Shleifer et al. // The Journal of Political Economy. – 1998. – Vol. 106. – No. 6. – Pp. 1113–1155. 10. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными / Э. Райнерт. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2011. – С. 131–196. 11. Amable B. The Diversity of Modern Capitalism / B. Amable. – Oxford: Oxford Press, 2003. – Pp. 154–160. 12. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Прогресс, 1993. – 896 с.

References: 1. Dialogue on Institutional Complementarity and Political Economy / C. Crouch, W. Streeck, R. Boyer [et al.] // Socio-Economic Review. – 2005. – No. 3. – Pp. 359–381. 2. Lipov V. Neprednamerennye posledstviya, garmoniya, komplementarnost i ekonomicheskie sistemy: "vizualizatsiya" "nevidimoy ruki" [Unpremeditated Consequences, Harmony, Complementarity and Economic Systems: "Visualization" of "Invisible Hand"] / V. Lipov // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 1. – Pp. 80–83. 3. Lipov V. Institucionalnaya komplementarnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Institutional Complementarity of Socioeconomic Systems] / V. Lipov. – Kh.: Izd-vo KhNU imeni V. N. Karazina, 2011. – 484 p. 4. Lipov V. Institucionalnaya komplementarnost kak faktor formirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Institutional Complementarity as a Factor of Forming the Socioeconomic Systems] / V. Lipov // Journal of Institutional Studies (Zhurnal institucionalnykh issledovaniy). – 2012. – Vol. 4. – No. 1. – Pp. 25–42. 5. Buaye R. Teoriya regulatsii / R. Buaye. – M.: RGGU, 1997. – 213 p. 6. Amable B. Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production / B. Amable // WZB Discussion Paper. – FS 199–309. – Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin, 1999. – 36 p. 7. Hall P. An Introduction to Varieties of Capitalism / P. Hall, D. Soskice // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice (eds.). – Oxford: Oxford University Press, 2001. – Pp. 1–70. 8. Jackson G. How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity / G. Jackson, R. Deeg // MPIfG Discussion Paper. – 2006. – No. 2. – P. 13. 9. Law and Finance

/ R. La Porta, F. Lope-de-Silanes, A. Shleifer et al. // The Journal of Political Economy. – 1998. – Vol. 106. – No. 6. – Pp. 1113–1155. 10. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными [How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Remain Poor] / E. Raynert. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2011. – С. 131–196. 11. Amable B. The Diversity of Modern Capitalism / B. Amable. – Oxford: Oxford Press, 2003. – Pp. 154–160. 12. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsia [International Competition] / M. Porter. – М.: Progress, 1993. – 896 p.

Информация об авторе

Липов Владимир Валентинович – докт. экон. наук, профессор кафедры международной экономики и менеджмента внешнеэкономической деятельности Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Lipov_vl@mail.ru).

Информация про автора

Липов Володимир Валентинович – докт. экон. наук, профессор кафедры міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Lipov_vl@mail.ru).

Information about the author

V. Lypov – Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of International Economics and International Business Management of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: Lipov_vl@mail.ru).

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Попов А. Е.

Стаття надійшла до ред.
21.06.2013 р.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СПОЖИВЧОГО РИНКУ ТА ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

УДК 331.522.4:658.821

Шевчук О. В.

Досліджено взаємозв'язок між розвитком людського капіталу та функціонуванням внутрішнього споживчого ринку країни. Зазначено, що разом із факторами розвиненості високих технологій зростає роль забезпечення розвитку людського капіталу. Обґрунтовано, що споживчий ринок здійснює беззаперечний позитивний вплив на підвищення якості людського капіталу, що, у свою чергу, спричиняє прискорення соціально-економічного розвитку. Зроблено висновок, що високоінтелектуальний і кваліфікований людський капітал із домінуючими ментальними рисами самодіяльності та суспільної відповідальності в сучасних умовах є однією з найважливіших складових розвитку споживчого ринку.

Ключові слова: споживчий ринок, формування якості людського капіталу, задоволення потреб, ефективне функціонування ринку, послуги.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА И КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

УДК 331.522.4:658.821

Шевчук О. В.

Исследована взаимосвязь между развитием человеческого капитала и функционированием внутреннего потребительского рынка страны. Отмечено, что вместе с факторами развития высоких технологий возрастает роль обеспечения развития человеческого капитала. Обосновано, что потребительский рынок осуществляет безоговорочное положительное влияние на повышение качества человеческого капитала, что, в свою очередь, влечет

ускорение социально-экономического развития. Сделан вывод, что высокоинтеллектуальный и квалифицированный человеческий капитал с доминирующими ментальными чертами самостоятельности и общественной ответственности в современных условиях является одной из важнейших составляющих развития потребительского рынка.

Ключевые слова: потребительский рынок, формирование качества человеческого капитала, удовлетворение потребностей, эффективное функционирование рынка, услуги.

THE INTERCONNECTION OF CONSUMER MARKET AND HUMAN CAPITAL QUALITY IN ECONOMIC SYSTEM

UDC 331.522.4:658.821

O. Shevchuk

The article examines the relationship between human resources and the operation of domestic consumer market. It has been marked out that along with the factors of the development of high technology the role of human capital development is also growing. It has been substantiated that the consumer market has an undeniable positive impact on improving the quality of human capital, which in turn causes accelerated socioeconomic development. As a result, highly intellectual and skilled human capital with the dominant mental traits of initiative and social responsibility in today's environment is a critical component of the consumer market.

Keywords: consumer market, the formation of human capital quality, need satisfaction, efficient market functioning, services.

Поняття людського капіталу інтенсивно використовується сучасною економічною наукою, яка оцінила велике значення інтелектуальної діяльності й високої ефективності вкладень у людину. На думку фахівців, застосування цього поняття дозволяє вийти на нові аналітичні обрії: воно дає нові можливості для вивчення таких важливих проблем, як розподіл доходів, місце і роль споживчого ринку в суспільному відтворенні та ін. Крім того, саме споживчий ринок здійснює позитивний вплив на формування людського капіталу і сприяє розширеному суспільному відтворенню.

Споживчий ринок забезпечує задоволення найрізноманітніших потреб людини, структура яких постійно змінюється відповідно до таких закономірностей: від речової структури споживання до переважання в ній послуг; від масового виробництва та споживання до індивідуалізації потреб та засобів їх задоволення та ін.

Значний внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили Г. Беккер, Т. Шульц і Дж. Мінцер, Г. Боуен, Л. Туроу. Найширша характеристика людського капіталу у вітчизняній науці наведена в роботах таких відомих українських економістів, як А. Чухно, В. Базилевич, Д. Богиня, І. Радіонова, О. Грішнова.

Дискусії в економічній науці навколо людського капіталу обумовлюють постійний інтерес до цієї проблематики. Особливої актуальності набувають питання розширеного відтворення людського капіталу за умов формування економіки знань та основ постіндустріального суспільства.

Мета статті полягає в більш детальному розкритті взаємозв'язку споживчого ринку та якості людського капіталу в економічній системі.

Підхід до подолання сучасної кризи через приділення першочергової уваги саме соціальній сфері, через інвестування в людину, розвиток споживчого ринку має бути визначальним. Як відомо, саме людина з її знаннями, досвідом, ментальністю, ідейно-ціннісними мотиваціями відіграє вирішальну роль у процесі суспільного життя.

У розвинутих країнах теорія людського капіталу стала ідеологічним підґрунтям концепції соціального розвитку. Один із видатних сучасних економістів, професор економіки й соціології Чикагського університету Гері С. Беккер одержав у 1992 р. Нобелівську премію за "поширення сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людського поведіння й взаємодії, включаючи неринкове поведіння" [1, с. 17]. Значний внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили колеги Г. Беккера по Чикагському університету Т. Шульц і Дж. Мінцер, також нагороджені Нобелівською премією. Людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього є утворення, нагромадження виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації. За Г. Беккером, у процесі прийняття рішень про вкладення коштів в освіту, учні та їхні батьки зіставляють очікувану граничну норму віддачі від таких вкладень із прибутковістю альтернативних інвестицій (відсотками за банківськими вкладами, дивідендами із цінних паперів і т. д.).

Т. Шульц розуміє під людським капіталом розвиток знань і здібностей, які людям дають "шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації" [2, с. 125–126]. Він здійснив оцінку вартості робочої сили, включаючи витрати на освіту та "загублений" час людини, витрачений на навчання. Велику роль вчений відводив підвищенню рівня освіти жінок і вищій освіті молоді, вважаючи "трьома головними функціями вищої освіти" виявлення таланту, навчання й наукову роботу. "Інвестиції в людину підвищують не тільки рівень продуктивності праці, але й економічну цінність її часу", – писав дослідник [2, с. 125–126]. Т. Шульц першим став застосовувати до людського капіталу ті ж категорії, за допомогою яких класична політекономія аналізує капітал у звичайному розумінні: прибуток, умови інвестування тощо, порівнюючи в економічному сенсі людину з речовинним капіталом.

Сучасні економісти найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника. У визначенні Г. Боуена людський капітал "складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг" [3, с. 362]. У трактуванні Л. Туроу людський капітал – це "продуктивні здібності, обдарування і знання" [4, с. 15]. Найширше характеристики людського капіталу у вітчизняній науці наведено в роботах таких відомих українських економістів, як А. Чухно, Д. Богиня, О. Грішнова [5, с. 103], які розглядають людський капітал крізь призму постіндустріальної економіки, через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та, відповідно, впливають на зростання доходів власника. За визначенням видатного українського дослідника В. Базилевича, людський капітал є сформованим у результаті інвестицій і накопиченим людиною певним запасом знань, умінь, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно та ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва [6, с. 122].

Професор І. Радіонова виокремлює низку таких положень щодо розвитку людського капіталу, а саме: по-перше, людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності. По-друге, він може нагромаджуватися внаслідок інвестування в певні сфери (фундаментальна освіта, система підвищення кваліфікації, медицина, виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили, інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах). По-третє, мотивом інвестування в людський капітал як для уряду, так і окремих осіб слугує очікувана віддача – додатковий дохід або інші вигоди в майбутніх періодах. По-четверте, серед інших видів нагромадження людського капіталу є такі зовнішні ефекти, як оволодіння новими знаннями в процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їх застосування [7, с. 20].

Необхідність розвитку людського капіталу посилює значущість еволюції сфери особистого споживання, яка вирішальним чином впливає на рівень життя населення. При цьому прискорене оновлення споживчого ринку стає вирішальною передумовою формування сучасної системи особистого споживання, орієнтованої на розвиток людини.

Можна зазначити, що вплив споживчого ринку на якість людського капіталу в економічній системі є взаємним і різноплановим. Базою формування людського капіталу є особистісні характеристики робочої сили: стан здоров'я, психофізіологічна стійкість, природні здібності й відповідне виховання, професійна підготовка, кваліфікаційний рівень за умов постійної, неухильної роботи над його підвищенням, креативність (творчий пошук нових рішень), належний культурний рівень [8, с. 11–12]. При цьому розвиток людського потенціалу визначається не лише як досягнутий рівень добробуту, а й як зростання людських можливостей щодо тривалості життя, здоров'я, освіти, користування економічними свободами тощо. Доцільно зосередити свою увагу на складових, які впливають на якість робочої сили, зокрема її стан здоров'я, адже саме на споживчому ринку індивід купує товари і послуги (продукти харчування, освітні, медичні, житлово-комунальні послуги тощо), які забезпечують нормальне відтворення його фізичних та інтелектуальних здібностей до праці.

Найважливішою складовою системи формування людського капіталу є інвестиції в людський капітал. Емпіричні дослідження доводять, що вкладення в людський капітал дають досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний та соціальний ефект. Дж. Гелбрейт зазначав: "Долар, вкладений в інтелект людини, часто приносить більший приріст національного доходу, ніж долар, вкладений у залізницю, греблі, машини й інші капітальні блага" [9, с. 135]. Ґрунтуючись на різних видах інвестицій у людський капітал, можна виділити різний вплив на розвиток людини різних сегментів споживчого ринку. Безумовно, центральна роль тут належить ринку освітніх послуг і, насамперед, сфері вищої освіти. Саме "...освіта стає високопродуктивною формою капітальних вкладень", підкреслював вчений [9, с. 135].

Таким чином, зростання ролі споживчого ринку в розвитку людського капіталу пов'язане, насамперед, із забезпеченням ринку якісними освітніми послугами – важливою складовою споживчого ринку [10, с. 7]. Як зазначає Т. Стоунер, "у широкому розумінні освіта являє собою накопичення індивідом інформації і практичного досвіду" [11, с. 394]. Тож зниження якості освітніх послуг, без сумніву, негативно позначається на якості людського капіталу, а відтак – і на його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності національної економіки, що є гальмівним чинником стабільного економічного розвитку, і навпаки.

Прикладом може бути кінець 40-х років ХХ ст., коли половина кораблів у світі будувалася на англійських судноверфях, а наприкінці 60-х – уже на японських. Така швидка зміна пояснюється перевагою японської системи освіти над англійською. Серед англійських менеджерів судноверфей дуже незначний відсоток людей мають вищу освіту, тому в основному вони займають свої посади завдяки практичному досвіду. Англійські робітники взагалі мають лише мінімальну загальну професійну підготовку. Натомість у японців робоча сила добре підготовлена і кваліфікована. Тільки окремі менеджери тут не мають вищої освіти, а в більшості з них є вчені ступені з інженерної справи. Тому постає риторичне запитання: з появою нової, складнішої технології хто з них швидше міг освоїти нові конструкторські ідеї та опанувати техніку – англійський чи японський менеджер? Японці дуже швидко вийшли на передові технічні рубежі. Їх кораблі мають меншу собівартість, вищу якість. Іншим прикладом може слугувати фермерство у країнах, що розвиваються. Як встановлено в одному з досліджень, у таких країнах фермери, які мають 4 класи початкової освіти, виробляють продукції на 13 % більше, ніж ті, які не мають освіти взагалі [12, с. 144–152].

У розвинутих країнах зниження якості освітніх послуг розглядається як важлива проблема, яка потребує невідкладного вирішення. Наприклад, протягом останніх років експерти відзначають погіршення якісних параметрів освіти у США. Загалом бізнес і суспільство вбачають реальну загрозу лідерству країни в глобальній економіці. У соціальній політиці США ця проблема висувається на перший план, і для її вирішення об'єднуються зусилля влади, бізнесу та неурядових організацій. На ці цілі спрямовуються значні додаткові ресурси; у закладах освіти здійснюється суттєва перебудова методів і форм навчання за умови зміщення акцентів на якість; у різноманітності форм превалює

система неперервного навчання [13, с. 43]. Проблема якості трудових ресурсів вирішується, як відомо, й за допомогою додаткових заходів щодо залучення до складу робочої сили емігрантів, у першу чергу, високоосвічених професіоналів. Вплив такого підходу на розвиток споживчого ринку і економічне зростання є таким: з одного боку, "імпорт" у сферу національного виробництва іноземних фахівців сприятливо впливає на економічне зростання; з іншого боку, такий підхід створює дисбаланс на внутрішньому ринку освітніх послуг, бо зменшується попит на них. Тому більш доцільним вважається підвищення якості освітніх послуг у межах національної економіки.

За визначенням американського економіста, професора Принстонського університету Ф. Махлупа, освіта – це найбільша галузь сучасної індустрії знань, яка об'єднує не лише освітні заклади, а й придбання людиною знань удома, в церкві, армії [14, с. 96]. Але основними суб'єктами виробництва та надання освітньої послуги залишаються навчальні заклади і, головним чином, університети. Вони завжди відігравали провідну роль у розвитку освіти, науки і культури. Проте сьогодні їх значення істотно зростає. Університет стає дедалі важливішою установою у міру того, як технічний прогрес дедалі менше залежить від поодиноких винахідників, які діють за принципом "спроб і помилок". Його статус визначають теоретичні знання. У ранньоіндустріальну епоху технологія випереджала науку, тепер вони помінялися місцями, адже саме фундаментальні дослідження, які зазвичай зосереджені в університетах, визначають прогрес техніки і технології. Вони забезпечують підготовку висококваліфікованих спеціалістів відповідно до потреб розвитку науки і техніки [15, с. 118]. Як відзначає Т. Стоунер, більшість засновників нових компаній були випускниками Масачусетського технологічного інституту або Гарвардського університету і штати своїх компаній вони набирали з випускників цих же ВНЗ [11, с. 402].

За відповідного ділового клімату університети засновують нові промислові галузі й навіть цілі комплекси, такі, як Кремнієва долина – найбільший у світі центр виробництва електроніки. Навіть новостворений університет у Бреффордї уже створив навколо себе низку невеликих підприємств із виробництва новітнього наукового устаткування, компаній із виробництва комп'ютерних програм, консультативних та видавничих фірм.

Сучасна освіта має готувати людей, які можуть ефективно діяти і жити в глобалізованому середовищі, людей інноваційного типу мислення й культури, готових до інноваційного типу діяльності. Людина ХХІ ст. – це людина, що постійно навчається, для якої здобуття знань стає суттєвою рисою життя. Вона повинна самостійно оволодівати новими формами інформації, навчатися, вибирати в себе все краще, що є у світі. У другій половині ХХ ст. (з 1950 до 1999 рр.) в усіх розвинених країнах значно збільшилась середня кількість років навчання дорослого населення, в тому числі в Італії – з 5,5 до 13,3 – 13,5, в Японії – з 9 – 9,2 до 15,9 – 16,1, у Франції – з 9,4 – 9,8 до 17 – 17,2 і в США – з 11,3 до 19,6 – 20. При цьому перевага США за кількістю років навчання порівняно з групою провідних західноєвропейських країн і Японією зросла більш ніж удвічі (приблизно з 2,1 до 4,3 років) [16, с. 64].

Крім того, в сучасних умовах професійні знання мають тенденцію до швидкого старіння і знецінення. Якщо раніше вищої освіти було достатньо для 20 – 25 років практичної діяльності, то зараз оптимальний строк її ефективного складує 5 – 7 років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, – 2 – 3 роки. Отже, слід враховувати особливості швидкого старіння знань протягом життя одного покоління і необхідності їх постійного відновлення під час безперервної освіти протягом усього життя. Навчання протягом трудового життя є необхідним елементом прогресу суспільства та створення багатства нації.

Масова швидка комп'ютеризація економіки і суспільства в цілому продемонструвала важливість розвитку сучасного інформаційного сегменту споживчого ринку. Розвиток Інтернету та інформаційних технологій, їх широке використання в домогосподарствах сформували та істотно розширюють відповідний сегмент споживчого ринку. Поширення й використання знань стали невід'ємною складовою людського життя, а не тільки виробничого процесу; поширення знань та інформації передбачає наявність певних споживчих товарів (комп'ютерної техніки, програмного забезпечення тощо) та споживчих послуг (навчання, ремонт, обслуговування комп'ютерної техніки та ін.).

Значний вплив на розвиток людського капіталу здійснює ще одна складова споживчого ринку – ринок туристичних послуг. У туризмі з урахуванням його видового розмаїття відображається весь спектр споживчої діяльності населення. Тому туризм стає

сферою, де найактивніше поширюються зразки престижного споживання, а в кінцевому підсумку відбувається поширення зразків престижного споживання. Чим освіченішою є людина, тим більше вона цінує вільний час і відпочинок. Рівень освіти мотивує купівлю послуг, які містять компоненти пізнання і навчання. Подорожуючи, людина збагачує свої знання в галузі історії, етнографії, культури, господарства різних країн і народів, що позитивно відображається на її мисленні, підвищує творчий потенціал і продуктивність праці.

Важливим чинником нормального життя і успішної діяльності людини є житлово-комунальні послуги. Вони визначають реалізацію права людини на відпочинок, ступінь відновлення її життєвих сил, а отже, спроможність ефективно працювати [15, с. 210]. У зв'язку із цим виникає необхідність у створенні умов для ефективного функціонування ринку житлово-комунальних послуг, що передбачає, передусім, надання якісних послуг за прийнятною ціною.

Крім того, стан здоров'я людини як одна зі складових людського капіталу залежить не тільки від спадковості, стану навколишнього природного середовища її перебування, але й значною мірою від того, як вона харчується, які предмети її оточують, яку воду вона споживає, як розподіляє свій час між роботою та відпочинком та ін. На споживчому ринку реалізується величезний асортимент продуктів, у тому числі й життєво важливих, які задовольняють потреби людини в харчуванні і забезпечують її фізіологічні потреби та функціонування організму.

Таким чином, на формування людського капіталу та підвищення його якості позитивний вплив здійснює споживчий ринок. Людський капітал формується на основі ефективного функціонування споживчого ринку. Концепція людського капіталу поєднує вирішення питань виробництва і обміну товарів та послуг з вирішенням питань формування та використання здібностей і можливостей людей.

У зв'язку із цим виникають два основні завдання, які потребують розв'язання в будь-якій економічній системі. Це, по-перше, насиченість споживчого ринку товарами відповідно до зростаючих потреб; по-друге – забезпечення продовольчого ринку якісною та екологічно чистою продукцією.

Література: 1. Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению / Р. И. Капелюшников // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 17. 2. Schultz T. W. Investment in Human Capital / T. W. Schultz. – N. Y.: Free Press, 1971. – xii + 272 p. 3. Bowen H. R. Investment in Learning / H. R. Bowen. – San Francisco: Jossey-Bass, 1978. – 423 p. 4. Thurow L. C. Investment in Human Capital / L. C. Thurow. – Belmont, Calif.: Wadsworth, 1970. – 516 p. 5. Богиня Д. П. Основы экономики: учеб. пособие. [для студентов экон. спец.] / Д. П. Богиня, О. А. Гришнова. – 3-е изд., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 312, [1] с.: ил., табл. – (Вища освіта XXI століття). 6. Економічна теорія: Політекономія: підручник / В. Д. Базилевич, В. М. Попов, К. С. Базилевич та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.: ил., табл. 7. Радіонова І. Ф. Економічне зростання за участю людського капіталу / І. Ф. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19–31. 8. Анікин Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 185, [1] с.: ил., табл. – (Высшее образование. Гос. ун-т упр.). 9. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гелбрейт; под ред. акад. Н. Н. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с. 10. Сучасна економічна освіта: Україна і Болонський процес / В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, Т. М. Литвиненко та ін.; за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Екон. фак. Наук.-метод. коміс. М-ва освіти і науки України з економіки та упр. класичних ун-тів. – К.: Знання, 2006. – 326 с.: ил., табл. 11. Стоунер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. [Текст] / Т. Стоунер // Новая технократическая волна на Западе. – 1986. – С. 394–413. 12. Михеев Д. Потребности и потребление в постсоциалистической экономике / Д. Михеев // Общество и экономика. – 2004. – № 4. – С. 144–153. 13. Демидова Л. Сфера услуг: изменение динамики производительности / Л. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 12. – С. 40–52. 14. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с. 15. Чухно А. А. Твори: у 3-х т. Т. 2. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А. А. Чухно. – К.: НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України, 2006. – 512 с. 16. Мельяцев В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность / В. А. Мельяцев. – М.: Изд. Московского университета,

1996. – 303 с. 17. Носань Н. С. Економіка знань: сутність, перспективи і розвиток в Україні / Н. С. Носань // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5 (119). – С. 12–20. 18. Ильченко С. В. Информатизация транспорта в обществе знаний / С. В. Ильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 18–23. 19. Стрижак О. О. Теорія людського капіталу: формування наукової концепції / О. О. Стрижак // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 24–31.

References: 1. Kapelyushnikov R. I. Ekonomicheskii podkhod Geri Bekkera k chelovecheskomu povedeniyu / R. I. Kapelyushnikov // SShA: ekonomika, politika, ideologiya. – 1993. – No. 11. – P. 17. 2. Schultz T. W. Investment in Human Capital / T. W. Schultz. – N. Y.: Free Press, 1971. – xii + 272 p. 3. Bowen H. R. Investment in Learning / H. R. Bowen. – San Francisco: Jossey-Bass, 1978. – 423 p. 4. Thurow L. C. Investment in Human Capital / L. C. Thurow. – Belmont, Calif.: Wadsworth, 1970. – 516 p. 5. Bohynia D. P. Osnovy ekonomiki pratsi: navch. posib. [dlya studentiv ekon. spets.] / D. P. Bohynia, O. A. Hrishnova. – 3-tie vyd., ster. – K.: Znannia-Pris, 2002. – 312, [1] p.: il., tabl. – (Vyshcha osvita XX stolittia). 6. Ekonomichna teoriia: Politekonomiia: pidruchnyk / V. D. Bazylevych, V. M. Popov, K. S. Bazylevych et al.; za red. V. D. Bazylevycha. – 7-me vyd., ster. – K.: Znannia-Pris, 2008. – 719 p.: il., tabl. 7. Radionova I. F. Ekonomichne zrostantia za uchastiu liudskoho kapitalu / I. F. Radionova // Ekonomika Ukrainy. – 2009. – No. 1. – P. 19–31. 8. Anikin B. A. Outsorsing: sozdanie vysokoeffektivnykh i konkurentosposobnykh organizatsiy: ucheb. posob. dlya studentov vuzov / pod red. B. A. Anikina. – M.: INFRA-M, 2003. – 185, [1] p.: il., tabl. – (Vysshee obrazovanie. Gos. un-t upr.). 9. Gelbreyt D. Ekonomicheskie teorii i tseli obshchestva / D. Gelbreyt; pod red. akad. N. N. Inozemtseva. – M.: Progress, 1979. – 406 p. 10. Suchasna ekonomichna osvita: Ukraina i Bolonskyi protses / V. D. Bazylevych, R. V. Pikus, T. M. Lytvynenko et al.; za red. V. D. Bazylevycha; Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. Ekon. fak. Nauk.-metod. komis. M-va osvity i nauky Ukrainy z ekonomiky ta upr. klasychnykh un-tyv. – K.: Znannia, 2006. – 326 p.: tabl. 11. Stouner T. Informatsionnoe bogatstvo: profil postindustrialnoy ekonomiki [Tekst] / T. Stouner // Novaya tekhnokraticeskaya volna na Zapade. – 1986. – Pp. 394–413. 12. Mikheev D. Potrebnosti i potreblenie v postsotsialisticheskoy ekonomike / D. Mikheev // Obshchestvo i ekonomika. – 2004. – No. 4. – Pp. 144–153. 13. Demidova L. Sfera uslug: izmenenie dinamiki proizvoditelnosti / L. Demidova // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 2006. – No. 12. – Pp. 40–52. 14. Makhlop F. Proizvodstvo i rasprostraneniye znaniy v SShA. – M.: Progress, 1966. – 462 p. 15. Chukhno A. A. Tvory: u 3-kh t. T. 2. Informatsiina postindustrialna ekonomika: teoriia i praktika / A. A. Chukhno. – K.: NAN Ukrainy, Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka, Nauk.-doslid. fin. in-t pry M-vi fin. Ukrainy, 2006. – 512 p. 16. Melyantsev V. A. Vostok i Zapad vo vtorom tysyacheletii: ekonomika, istoriya i sovremennost / V. A. Melyantsev. – M.: Izd. Moskovskogo universiteta, 1996. – 303 p. 17. Nosan N. S. Ekonomika znan: sutnist, perspektivy i rozvytok v Ukraini / N. S. Nosan // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 5 (119). – Pp. 12–20. 18. Ilchenko S. V. Informatizatsiya transporta v obshchestve znaniy / S. V. Ilchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 8 (134). – Pp. 18–23. 19. Stryzhak O. O. Teoria liudskoho kapitalu: formuvannya naukovoi konceptsiy / O. O. Stryzhak // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – Pp. 24–31.

Інформація про автора

Шевчук Оксана Василівна – канд. екон. наук, асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Інформация об авторе

Шевчук Оксана Васильевна – канд. экон. наук, ассистент кафедры экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Information about the author

O. Shevchuk – Ph.D. in Economics, assistant lecturer of the Department of Economic Theory and Competition Policy of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

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

Стаття надійшла до ред.
08.04.2013 р.

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ ПОЛІТИЧНІЙ ЕКОНОМІЇ

УДК 330.101:338.22 (477)

Москаленко О. М.

Розглянуто методологію дослідження теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку. Розкрито сутність випереджаючого розвитку, його об'єктивну необхідність для забезпечення самовідтворювального економічного зростання. Доведено невідворотність випереджаючого розвитку, його потенційність і значення для розвитку суспільства та людини. Аналітично застосоване статистичне правило подвоєння доходу для України, визначено момент досягнення нею середнього рівня доходу розвинених країн за наявних тенденцій зростання ВВП і за умови його прискореного розвитку. Проаналізовано неокласичні моделі економічного зростання та теорію Великих хвиль з позиції ідентифікації "можливостей", "шансів" для країни щодо активізації прориву в економічному розвитку.

Ключові слова: методологія, випереджаючий економічний розвиток, теоретична модель, економічна політика, можливості.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

УДК 330.101:338.22 (477)

Москаленко А. Н.

Рассмотрена методология исследования теоретической модели опережающего экономического развития. Раскрыта сущность опережающего развития, его объективная необходимость для обеспечения самовоспроизводящегося экономического роста. Доказаны неотвратимость опережающего развития, его потенциальность и значение для развития общества и человека. Аналитически применено статистическое правило удвоения валового дохода для Украины, определен момент достижения ею среднего уровня дохода развитых стран при существующих тенденциях роста ВВП и при условии его ускоренного развития. Проанализированы неоклассические модели экономического роста и теория Больших волн с позиции идентификации "возможностей", "шансов" для страны в аспекте активизации прорыва в экономическом развитии.

Ключевые слова: методология, опережающее экономическое развитие, теоретическая модель, экономическая политика, возможности.

RESEARCH METHODOLOGY FOR THE THEORETICAL MODEL OF OUTSTRIPPING ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE MODERN POLITICAL ECONOMY

UDC 330.101:338.22 (477)

O. Moskalenko

The article deals with research methodology for the theoretical models of outstripping economic development. The essence of outstripping development and its objective need for self-reproductive growth are revealed. The author proves the inevitability of outstripping development and its potentiality and significance for the development of the society and a man. The statistical rule of doubling revenue for Ukraine has been applied analytically, the moment it can reach the middle income of advanced countries has been determined. The current trends in GDP growth and in terms of its rapid development are used in the forecast. The neoclassical model of economic growth and the theory of Big Waves are analyzed from the point of view of identifying "capabilities", "chance" for the country to enhance a breakthrough in economic development.

Keywords: methodology, outstripping economic development, theoretical model, economic policy, capabilities.

Таблиця

Емпіричне статистичне правило подвоєння
доходу країни, застосоване для України

ВВП на душу населення, дол. США	Рік	Етап
3 867	2012	Початок руху
7 734	2022	Перше десятиліття
15 468	2032	Друге десятиліття
20 624	2037	Досягнення доходу розвинених країн
30 936	2042	Третє десятиліття

Примітка. Прогноз складено автором на основі застосування правила "72-х", практичний аспект якого продемонстрований у праці Нобелівського лауреата з економіки Майкла Спенса "Наступна конвергенція" [1, с. 35–36].

З таблиці видно, що якщо подвоєння доходу на душу населення в Україні буде відбуватися кожні 10 років, то вона сягне нижньої межі рівня розвинених країн лише через 25 років. Як і ж можливість є в Україні для прискорення свого економічного розвитку? Те, що в Україні немає іншого варіанту, окрім формування економічної моделі проривного характеру, – моделі випереджаючого економічного розвитку, стає, на думку автора, очевидним фактом, який не піддається сумніву.

Із чого можна почати дослідження та обґрунтування теорії випереджаючого розвитку, так це розуміння природи економічної й технологічної динаміки. Поняття "економічне лідерство" є досить умовним і, на думку автора, орієнтовним, оскільки не визначає стабільного статусу для країни в тому сенсі, що світова економіка є динамічною системою і в ній ніколи не буває статичних станів, які закріплюють за країною статус абсолютної успішності. Усе змінюється, а в економіці тим більше. Підтвердження цим міркуванням можна знайти також у "принципі" Кардуелла Д. С., який зазначає, що технічний прогрес відхиленням від норми: в більшості суспільств технічна креативність спостерігалася лише упродовж відносно коротких проміжків часу [15, с. 354]. "Жодному суспільству, – зазначає Джоель Мокір, – не вдавалось упродовж тривалого часу утримувати провідні позиції, однак конкуренція між незалежними політичними одиницями гарантує, що за наявності хоча б однієї істинно креативної нації останні вимушені наслідувати її приклад" [15, с. 355]. Тому, керуючись даною логікою, можна оцінити шанси країни на набуття нового статусу через усвідомлення об'єктивної потреби і нагальної необхідності в переході на модель випереджаючого розвитку, в основі якої лежить перехід на інноваційні способи конкуренції з розвиненими країнами, подолання нееквівалентного обміну, розуміння недостатності сприятливих економічних умов у країні, акцент на інвестуванні в людину.

Суттєвний зміст слова "випереджати", яке можна знайти у різних тлумачних словниках, передбачає наступне: *по-перше*, бути розвинутим більшою мірою, рухаючись швидше або раніше, бути попереду іншого об'єкта; *по-друге*, "випередження" – динамічна перевага, означає залишати позаду себе, залишити за собою, відірватися від переслідування, піти у відрив, обганяти, перегнати. Отже, *випереджуючий економічний розвиток* є процесом якісної трансформації економічної системи і суспільства, соціальних інститутів, поведінки економічних агентів у напрямі ідентифікації та задоволення духовно-матеріальних потреб людини на випередження, що супроводжується випереджаючим розвитком громадянського суспільства, випередженням у якості макроекономічного державного управління та виникає як об'єктивна необхідність, яка існує в потенціалі й вивільняється у системі інтелектуально-спонукальних мотивів до покращення якості життя суспільства і окремого індивіда в ньому. Випереджуючий розвиток супроводжується включенням людської свідомості в ускладнений процес суспільного буття (вичерпність ресурсів, погана екологія, продовольча проблема та ін.), який активізує механізми дії мотивації суспільства на рівні підсвідомості й усвідомлення невідкладності та пошуку, ідентифікації і впровадження альтернативних шляхів економічного розвитку, а саме розвитку країни на випередження, "бути розвинутою більше від інших", мати динамічну перевагу в науці, освіті, державному управлінні, що дозволить країні піти у відрив від суперників. Випереджуючий розвиток, таким чином, стає визначальною умовою інноваційної конкуренції.

Сучасна світова економічна історія має приклади того, що економічне зростання країн світу прискореними темпами стало можливим після Другої світової війни із 1950-х рр. Стрімкий технологічний процес, прискорений вимогами війни, зростаюча продуктивність і доходи визначали економічний порядок у розвинених країнах. До високих темпів економічного зростання, близько 7 % на рік, світове співтовариство почало звикати. Після війни Європа та Японія за підтримки США відновили свою економіку. Економічне зростання також було відновлене. Країни, що розвиваються, мали темпи зростання 7 % на рік і більше. Перехід Китаю до моделі сталого швидкого зростання близько 30 років тому став етапом, який змінив майбутнє глобальної економіки. Пізніше на цей шлях стала й Індія. Власне прискорені темпи зростання Китаю та Індії мають значний вплив на світову економіку, оскільки сумарна кількість населення у цих двох країнах складає близько 40 % населення світу. Однак для досягнення рівня доходів країнами, що розвиваються, рівня доходів країн-лідерів, знадобиться не одне десятиліття, якщо дотримуватися *статистичного правила*, згідно з яким подвоєння доходу країн, за умови збурень ділової активності, відбувається кожні десять років. А якщо ще врахувати періоди стагнації в умовах світових і внутрішніх фінансово-економічних криз, які знижують середні темпи зростання і затягують процес економічного розвитку, то країнам, що розвиваються, за оцінками Майкла Спенса, для досягнення рівня доходів у 20 тис. дол. на особу із темпом приросту мінімум 7 % на рік, на старті 500 дол. на душу населення, знадобиться мінімум 53 – 54 роки з моменту переходу на прискорені темпи зростання [1, с. 116]. Але це надто великий термін. А отже, потрібно робити акценти на якісно нових способах, механізмах і джерелах зростання, адекватних потребам часу і людини зокрема. За цих умов, на думку автора, об'єктивною потребою світового суспільства стає модель випереджаючого розвитку. Відповідно постає необхідність у визначенні методології її дослідження в сучасній політичній економії [2] та її теоретичного подання.

Дослідження економічних моделей країн проводили економісти-неокласики зі світовими іменами, а саме Роберт Солоу, Едвард Денісон, Роберт Лукас [3], Пол Ромер, Елханан Хелмпап, Гене Гросман, Авінаш Діксіт. Серед вчених інституціонального спрямування, які мають праці з проблематики економічного розвитку, слід назвати таких відомих вчених, як Гюннар Мюрдаль, Трайн Егертсон, Карлота Перес [4], Олег Сухарев [5], Джозеф Стігліц, Майкл Спенс та багато інших. Дослідження людського капіталу, народжуваності та економічного зростання проводили Гарі Беккер, Роберт Барро, Роберт Тамура. Серед українських вчених проблематику економічних моделей та їх ефективності, циклічності економіки та її інституціонального забезпечення, цивілізаційних чинників впливу розвивають у своїх працях Анатолій Гальчинський, Валерій Гець, Андрій Гриценко, Юрій Зайцев, Володимир Савчук, Віктор Тарасевич, Любов Федулова, Антон Філіпенко та багато інших. Власне постановку проблеми випереджаючого економічного розвитку в "чистому" вигляді здійснюють тільки деякі російські вчені, такі, як Сергій Глазьев [6], Олександр Бузгалін, Андрій Колганов (стратегія випереджаючого розвитку) [7] і Олексій Подберезкін (випереджуючий розвиток людського капіталу). На завдання вибору моделей інформаційно-інноваційного розвитку, їх теоретико-методологічного обґрунтування основний акцент у своїх дослідженнях роблять вітчизняні та зарубіжні дослідники, а саме А. Маслов [8], Л. Ганущак-Єфіменко [9], Є. Пономаренко [10], Л. Піддубна [11], Дж. Мак Ніл [12]. Тобто теоретичні основи моделі випереджаючого розвитку беруть свій початок у неокласичній теорії – двофакторні моделі економічного зростання знаходять своє продовження в посткейнсіанській теорії, розвиваються у методологічному середовищі інституціональної теорії та в неoinституціоналізмі зокрема.

Цілями статті є визначення методології дослідження теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку в сучасній політичній економії та доведення об'єктивної необхідності в зазначеній моделі для країн з посттрансформаційними економіками.

Україна, як країна з посттрансформаційною економікою, із номінальним ВВП на душу населення за 2012 рік у 30,901 тис. грн (близько 3,867 тис. дол. за курсом долара США, середнім за період), за темпів приросту ВВП у 3 – 4 % за рік досягне рівня розвинених країн приблизно через 50 років [13; 14]. Для подвоєння ж доходу кожні 10 років потрібні щорічні темпи зростання ВВП не менше 7 %. Тоді сценарій досягнення "середнього рівня доходу" розвинених країн для України виглядатиме таким чином (таблиця).

Аналіз моделей різних країн у світі, що "живе на різних швидкостях", дозволяє виділити *види випереджаючого економічного розвитку*, виходячи із моделей зростання країн, факторів і видів політик, на які вони спираються. *Види випереджаючого розвитку* пропонується виділяти за наступними класифікаційними ознаками: 1) за рівнем економічного розвитку; 2) за моделями економічного зростання; 3) за цивілізаційною специфікою; 4) за типом суспільства.

Специфіка економічного розвитку розвинених країн і країн, що розвиваються, суттєво відрізняється. За рівнем економічного розвитку випереджаючий розвиток ідентифікується в розрізі його наступних видів: випереджаючий розвиток у розвинених країнах; випереджаючий розвиток у країнах, що розвиваються; випереджаючий розвиток у країнах із посттрансформаційною економікою.

За моделями економічного зростання випереджаючий розвиток поділяється на: випереджаючий розвиток на основі прискорення накопичення фізичного капіталу; випереджаючий розвиток, що базується на людському капіталі; випереджаючий розвиток на основі фізичного і людського капіталу; випереджаючий розвиток на основі технологій, технологічної системи. Таким чином, випереджаючий розвиток як модель зростання базується на інвестиціях у людину, людський капітал і знання, на постійних змінах економічної й політичної організації, що дозволяє продуктивно використати ці активи. Одночасно державне управління має вирішальне значення [16, с. 41–48].

Цивілізаційна належність [17; 18], специфіка та самоідентифікація цивілізацій визначають характер випереджаючого розвитку в розрізі таких його видів: 1) випереджаючий розвиток за західним зразком, західною цивілізаційною специфікою, що визначає особливості глобальної цивілізаційної уніфікованості; 2) випереджаючий розвиток за євразійською цивілізаційною специфікою в її дискретності, відокремленості з одночасним припашуванням до західної цивілізаційної специфіки, вибіркової інклюзивності в глобальну цивілізаційну уніфікованість; 3) квазивипереджаючий розвиток країн із "порубіжною" цивілізаційною специфікою.

Випереджаючий розвиток за типом суспільства поділяється на такі його види: 1) випереджаючий розвиток відкритого суспільства "західного" типу – постіндустріального, інформаційного суспільства; він виступає продуцентом інновацій – суспільних, технологічних та інших, характеризується експансивністю, формуванням моделі економічного зростання у глобальних масштабах, заснований на нееквівалентному обміні в системі корпоративних відносин ТНК; 2) випереджаючий розвиток суспільства "східного" типу, відкритого до сприйняття іззовні соціальних інститутів, неоліберальних за характером, однак зі збереженням специфіки, ідентичності власних соціальних інститутів; таким є квазіпостіндустріальне суспільство зі значною частиною "залишків" індустріального суспільства; для таких країн, типів їх суспільств характерна поступовість, поступальність, еволюційність, відкритість до сприйняття іззовні нових специфічних культурних аспектів, бізнес-звичай, однак розвиток на основі давніх традицій, без радикальних змін попередньої моделі розвитку; 3) випереджаючий розвиток "порубіжних" типів суспільств: це країни з трансформаційними економіками, ринки, що розвиваються, нові індустріальні країни.

Важливою науковою ідеєю щодо ідентифікації методології дослідження випереджаючого розвитку автор вважає ідею Роберта Е. Лукаса [3, с. 14, 37–42] стосовно пояснення того, чи може сучасна теорія зростання використовуватися в якості теорії економічного розвитку. Усі неокласичні теорії зростання застосовують метод абстрагування, виводять моделі переважно для умов багатих країн. До того ж, необхідно зазначити, що неокласика власне виходить із наявності полярно протилежних станів економічного розвитку для національних економік. Є розвинені, тобто багаті країни, і є інші, тобто бідні країни. Виводячи теорію випереджаючого розвитку, слід враховувати те, що неокласичний підхід з позиції конструювання теорії економічного "дива" має свої теоретичні обмеження: біфакторність, відсутність обмежень на переміщення факторів виробництва (капіталу – фізичного та людського – і праці) між країнами, часто "закритість" економіки для зручності моделювання та обережне використання екстерналії ("зовнішніх" ефектів), часто лінійність основних рівнянь моделей, нехтування інституціональними параметрами індивідуальних і суспільних відносин. Однак можна віднайти в неокласичних моделях важливі для моделі випереджаючого розвитку вхідні параметри, що пройшли свою емпіричну апробацію через порівняння з фактами з економічної історії. А отже, автор вважає, що неокла-

сичні моделі можуть бути використані як образ для виведення теорії випереджаючого економічного розвитку і формування відповідної їй моделі. Недоліком неокласичної теорії зростання є те, що вона неспроможна пояснити наявність відмінностей між країнами, чому одні країни демонструють зростаючу віддачу на вкладений капітал – і людський і фізичний, інші стають заручниками нерівності в накопиченні всіх видів капіталу.

Особливо важливе питання, яке хвилює автора, так це те, чи є шанси, тобто економічні можливості для реалізації моделі випереджаючого розвитку? Часткову відповідь, яка виправдовує наукові зусилля дослідника, можна знайти в теорії довгострокових циклів економічного розвитку, в її сучасній інтерпретації – теорії Великих хвиль розвитку або теорії технологічних парадигм Карлоти Перес. Необхідно зробити акцент на *можливості* віднайти *етап переходу до випереджаючого економічного розвитку, етап запуску даної моделі розвитку, етап побудови її інституціональної форми та старт реалізації* відповідної концепції через економічну політику держави. Економічна модель Великих хвиль розвитку робить акцент на послідовності розвитку, що відбувається у провідних для технологічної революції країнах. За цих умов існує простір для розширення моделі економічного розвитку, на думку К. Перес, шляхом пошуку можливих закономірностей в умовах наздоганяючого розвитку, обгонах і відставаннях. Тобто дослідниця допускає можливість розширення моделі. У цьому автор вбачає можливості віднайти субстанціональні причини, які дозволяють створити умови для випереджаючого економічного розвитку та роблять можливою реалізацію відповідної економічної політики. Ідея полягає в тому, що існують деякі причинно-наслідкові зв'язки, які діють за будь-якого масштабу, і що довгострокові зміни досягаються шляхом перервних стрибків креативного руйнування приблизно з піввіковою тривалістю даного процесу [4, с. 90].

Власне шанси економічного успіху фази синергії, інтенсивного зростання і процвітання, які ініціює технологічна революція, розповсюджуються на все більш віддалені регіони, від найбільш розвинених регіонів до найменш розвинених. Даний процес можна розглядати як прояв *всесосяжної світової конвергенції*, тобто зближення в рівні економічного розвитку, де заключним етапом є розповсюдження технологій, моделей поведінки економічних агентів, фінансового капіталу, що відповідають даній технологічній парадигмі. Однак тривалість даного процесу, шанси й економічні можливості для країни застосувати інституціональну структуру, правила поведінки, моделі економічних відносин, "здоровий глузд" моделі економічного процвітання є недовготривалими, враховуючи динамічність технологічної революції, її зміну в рамках наступної технологічної парадигми. Причина в тому, що з часом виявляються відмінності серед провідних країн під впливом наступної технологічної революції і початку становлення її елементів. Це швидко може спростувати деякі переваги, що були досягнуті країнами напівпериферії. Але важливим є те, що *міжнародна конвергенція все ж таки є тією інституціональною умовою, яка формує і визначає для країн, менш економічно розвинених, можливості постіндустріалізації*. Таким чином, із зазначеного випливає, що можна спостерігати прискорення темпів зміни однієї технологічної революції іншою, в межах якої створюються можливості для країн переважно за моделлю наздоганяючого розвитку. Однак першочерговий інтерес становлять шанси випереджаючого економічного розвитку. Власне сама К. Перес вказує на наявність умов для винаходу й доведення можливостей прориву, ривка для країн в евристичній економічній моделі, що пропонується нею.

Випереджаючий розвиток, таким чином, відображається на продуктивних силах і довгострокових перспективах. Автор вважає, що введення в науковий обіг поняття "випереджаючий розвиток" обумовлене потребою опису нового типу розвитку, відмінного від попередніх, у загальній потребі світового суспільства в новій моделі економічного розвитку: *по-перше*, випереджаючий економічний розвиток – це тип розвитку, який можна застосувати для опису стратегії менш економічно успішних країн, які досягли успіху, конкуруючи на світовому ринку на основі нових механізмів, випереджаючи попит і потреби; *по-друге*, це розвиток, який засновується на інноваційно-інтенсивному типі економічного зростання; *по-третє*, це тип розвитку, що має на меті не наздогнати економічно успішні країни, а тип розвитку, за якого країна встигає швидше за інші країни опановувати нові технології ще до їх масового поширення; *по-четверте*, це тип розвитку суспільства з підвищеною інтелектуальною активністю, інноваційного суспільства, яке прагне високої якості життя не в системі "симулятивного споживання", а в системі духовно-матеріальних координат, що забезпечувати-

меться в моделі інноваційної економіки як субстанціональний формі випереджаючого економічного розвитку; *по-п'яте*, випереджаючий розвиток впливає на динамізацію інноваційної економіки, випереджаючи попит і потреби; *по-шосте*, випереджаючий економічний розвиток створює еволюційні методи підвищення продуктивності, формує ключові ознаки наднового високотехнологічного виробництва; *по-сьоме*, випереджаючий розвиток припускає, тоді, коли він дуже швидко розповсюджується на всі сфери економіки країни. Він дозволяє збільшити темпи підвищення продуктивності праці відповідно – норми накопичення, а також дає можливість залучити до економічного зростання всі галузі економіки; *по-восьме*, випереджаючий розвиток дозволяє перетворити економічне зростання у самовідтворювальний, стабільний розвиток.

Під теоретичною економічною моделлю слід розуміти набір принципів, за якими функціонує економіка, комплекс господарських інститутів, що визначають характер господарської та соціальної системи, яка домінує за рахунок економічного розвитку високого рівня, а також реальні механізми, що забезпечують дієвість інститутів. Тобто можна використати термін "модель" як умовне позначення сукупності найважливіших принципів, інститутів, форм і механізмів випереджаючого економічного розвитку.

Отже, підсумовуючи все зазначене, можна дійти висновку, що теоретична модель випереджаючого економічного розвитку, на думку автора, має право на своє існування як об'єктивна потреба світового суспільства в ідентифікації нової моделі економічного розвитку, що відповідає реаліям та викликам міжнародної економіки, стану зростання інтелектуалізації суспільств, підвищенні вимог до якості життя людини. Отже, перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є вивчення специфіки соціально-економічного розвитку конкретної країни в аспекті усвідомлення нею актуальності моделі випереджаючого економічного розвитку та визначення того, які елементи в моделі розглядати як сутнісні, формотвірні, яка ієрархія господарських і суспільних взаємозв'язків, які ендегенні та екзогенні фактори найбільш впливово впливають на можливість її реалізації в економічній політиці держави.

Література: 1. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / М. Спенс ; пер. с англ. А. Калинина ; под ред. О. Филаточевой. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с. 2. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337, [3] с. 3. Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту [Текст] / Р. Э. Лукас ; пер. с англ. Д. Шестакова. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с. 4. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. – М. : Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2011. – 232 с. : ил. – (Сер. "Современная институционально-эволюционная теория"). 5. Сухарев О. С. Методология и возможности экономической науки : монография / О. С. Сухарев. – М. : КУРС ; ИНФРА-М, 2013. – 368 с. – (Наука). 6. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса : монография / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 287 с. 7. Бузгалин А. В. В поисках будущего России: "Экономика для человека", или Стратегия опережающего развития – III / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Стратегия опережающего развития – III. Том 16. Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / под общ. ред. А. В. Бузгалина, Р. Кrumma. – М. : ЛЕНАНД, 2011. – С. 297–352. 8. Маслов А. О. Информационная асимметричность на рынке труда и "аукцион Викри" / А. О. Маслов // Актуальные проблемы экономики. – 2012. – № 11(137). – С. 41–47. 9. Ганущак-Ефименко Л. М. Системный подход к исследованию трансформации моделей инновационных систем / Л. М. Ганущак-Ефименко // Актуальные проблемы экономики. – 2012. – № 11(137). – С. 19–23. 10. Пономаренко Е. В. Теоретический подход к выбору моделей инновационного развития стран мира / Е. В. Пономаренко, О. В. Анненкова // Экономика развития. – 2012. – № 1(61). – С. 35–40. 11. Пиддубна Л. І. "Технологізація" конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л. І. Пиддубна, О. А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 5–12. 12. Дж. Мак Ніл. Економічне зростання і розвиток: кого це хвилює? / Дж. Мак Ніл // Економіка розвитку. – 2012. – № 2(62). – С. 39–43. 13. Валовой внутренний продукт Украины в 2012 г. [Электронный ресурс] / Минфин. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>. 14. Офіційний курс гривні щодо долара США: середній за місяць [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. 15. Мокир Дзюль. Дары Афины: исторические истоки экономики знаний [Текст] / пер. с

англ. Н. Эдельмана ; под ред. М. Ивановой. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с. 16. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток у системі стратегічних потреб світового суспільства / О. М. Москаленко // Вчені записки : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 41–48. 17. Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2010. – С. 84–87. 18. Павленко Ю. В. Цивилизационная структура глобализирующегося мира и место в ней Украины // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. докт. экон. наук А. А. Гриценко. – К. : Форт, 2008. – С. 248–256.

References: 1. Spens M. Sleduyushchaya konvergentsiya: budushchee ekonomicheskogo rosta v mire, zhyvushchem na raznykh skorostyakh [The Next Convergence: the Future of Economic Growth in the Multispeed World] / M. Spens ; per. s angl. A. Kalinina ; pod red. O. Filatochevoy. – M. : Izd-vo Instituta Gaydara, 2013. – Pp. 116–117. 2. Zaytsev Yu. K. Suchasna politychna ekonomii (problemy ta instytutsionalne pole predmeta metodolohii dislidzhen) : navch. posib. [Modern Political Economy (problems and institutional field of the subject and research methodology) : textbook] / Yu. K. Zaytsev, V. S. Savchuk. – K. : KNEU, 2011. – 337, [3] p. 3. Lukas R. E. Leksii po ekonomicheskomu rostu [Tekst] [Lectures on Economic Growth [Text]] / R. E. Lukas ; per. s angl. D. Shestakova. – M. : Izd-vo Instituta Gaydara, 2013. – 288 s. 4. Peres K. Technologicheskie revoliutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrey i periodov portsvetaniya [Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Periods of Prosperity] / Karlota Peres ; per. s angl. F. V. Maevskogo. – M. : Izdatelskiy dom "Delo" RANKhiGS, 2011. – 232 p. : il. – (Ser. "Sovremennaya institutsionalno-evoliutsionnaya teoriya"). 5. Sukharev O. S. Metodologiya i vozmozhnosti ekonomicheskoy nauki : monografiya [Methodology and Capabilities of Economic Science : monograph] / O. S. Sukharev. – M. : KURS ; INFRA-M, 2013. – 368 p. – (Nauka). 6. Glazev S. Yu. Strategiya operezhayushchego razvitiya Rossii v usloviyakh globalnogo krizisa : monografiya [The Strategy of Outstripping Development of Russia under the Global Crisis : monograph] / S. Yu. Glazev. – M. : Ekonomika, 2010. – 287 p. 7. Buzgalin A. V. V poiskakh budushchego Rossii: "Ekonomika dlya cheloveka", ili Strategiya operezhayushchego razvitiya – III / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov // Strategiya operezhayushchego razvitiya – III. – Vol. 16. Rossiyskie modernizatsii: diagnozy i prognozy / pod obshch. red. A. V. Buzgalina, R. Krumma. – M. : LENAND, 2011. – Pp. 297–352. 8. Maslov A. O. Informatsionnaya asymetrichnost na rynky pratsi ta "auksion Vikri" [Information Asymmetry in the Labor Market and the "Auction of Wickry"] / A. O. Maslov // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11(137). – C. 41–47. 9. Hanushchak-Efimenko L. M. Systemnyi pidkhd u doslidzhenni transformatsii modelei innovatsiinykh system [Systematic Approach to the Study of Transformations for Model of Innovation Systems] / L. M. Hanushchak-Efimenko // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11(137). – C. 19–23. 10. Ponomarenko E. V. Teoretychnyi pidkhd do vyboru modelei innovatsiynoho rozvytku krain svitu [The Theoretical Approach to the Selection of Innovative Models for Countries of the World] / E. V. Ponomarenko, O. V. Annenkova // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – C. 35–40. 11. Piddubna L. I. "Tekhnolohizatsiia" konkurentospromozhnosti: teoretyko-metodolohichni aspekty ["Technologization" of Competitiveness: Theoretical and Methodological Aspects] / L. I. Piddubna, O. A. Shestakova // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – C. 5–12. 12. Dzh. Mak Nil. Ekonomichne zrostannia i rozvytok: koho tse khvyluiet? [Economic Growth and Development: Who Cares?] / Dzh. Mak Nil // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 2(62). – C. 39–43. 13. Valovoy vnutrenniy produkt Ukrainy v 2012 g. [Electronic resource] / Minfin [Gross Domestic Product of Ukraine in 2012 / Ministry of Finance]. – Access mode : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>. 14. Ofitsiyniy kurs hryvni shchodo dolara SSHA: seredniy za misiaty [Electronic resource] / Natsionalnyi bank Ukrainy [The Official Exchange Rate of the U.S. Dollar: the Average for the Month / National Bank of Ukraine]. – Access mode : www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. 15. Mokir Dzhoel. Dary Afiny: istoricheskie istoki ekonomiki znaniy [Tekst] / per. s angl. N. Edelmana ; pod red. M. Ivanovoy [Gifts of Athena: Historical Origin of the Knowledge Economy [Text]] / M. : Izd. Instituta Gaydara, 2012. – 408 p. 16. Moskalenko O. M. Vyperedzhaiuchy ekonomichnyi rozvytok u systemi stratezhichnykh potreb svitovoho suspilstva / O. M. Moskalenko // Vcheni zapysky : zbiryk naukovykh prats. – K. : KhNEU, 2012. – No. 14. – Vol. 1. – Pp. 41–48. 17. Kuzyk B. N. Tsivilizatsiya: teoriya, dialog, budushchee [Civilizations: Theory, History, Dialog, Future] / B. N. Kuzyk, Yu. V. Yakovets. – M. : Institut ekonomicheskikh strategiy. Vol. VI : Perspektivy stanovleniya integralnoy tsivilizatsii [Perspectives of the Formation of Integrative Civilization] ; avt. predislav. A. D. Nekipelov. – M. : Institut ekonomicheskikh strategiy, 2010. – Pp. 84–87. 18. Pavlenko Yu. V. Tsivilizatsionnaya struktura globaliziruyushchegosya mira i mesto v ney

Ukraine [Civilizational Structure of the Globalizing World and the Place of Ukraine in it] // Institutatsionalnaya arkhitektura i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy / pod red. d-ra ekon. nauk A. A. Gritsenko. – K.: Fort, 2008. – Pp. 248–256.

ских факультетов Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана (03680, Украина, г. Киев, пр. Победы, 54/1, e-mail: alexmoskalenko@ukr.net).

Інформація про автора

Москаленко Олександра Миколаївна – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (03680, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1, e-mail: alexmoskalenko@ukr.net).

Information about the author

O. Moskalenko – Ph.D. in Economics, Associate Professor, doctoral student of Political Economy Department of Accounting and Economic Faculties of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Peremohy Ave., 03680, Kyiv, Ukraine, e-mail: alexmoskalenko@ukr.net).

Інформація об авторе

Москаленко Александра Николаевна – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедры политической экономики учетно-экономиче-

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

Стаття надійшла до ред.
04.06.2013 р.

ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ТА НЕРУХОМОСТІ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

УДК 332.7

Андрєєва О. Ю.

Встановлено необхідність раціонального використання та ефективного управління землями й нерухомістю комунальної власності як основного джерела поповнення місцевих бюджетів. Виявлено проблеми управління земельними ресурсами та нерухомістю міста. Визначено методи й особливості управління комунальним майном міста. Обґрунтовано альтернативні варіанти використання нежитлової нерухомості та земель комунальної власності. Запропоновано рекомендації щодо підвищення результативності використання комунальних земельних ресурсів та міської нерухомості на основі економічно-фінансових, адміністративно-правових, організаційних та інформаційних заходів. Доведено необхідність створення відповідних передумов через реалізацію інвестиційного та бюджетного потенціалу ринку землі й нерухомості, забезпечення його прозорості, нормативно-правове забезпечення легального функціонування і цивілізованого регулювання.

Ключові слова: комунальна власність, міські землі, міська нерухомість, оренда, продаж (відчуження), приватизація, місцевий бюджет.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И НЕДВИЖИМОСТИ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

УДК 332.7

Андреева Е. Ю.

Определена необходимость рационального использования и эффективного управления землями и недвижимостью коммунальной собственности как основного источника пополнения местных бюджетов. Выявлены проблемы управления земельными ресурсами и недвижимостью города. Определены методы и особенности управления коммунальным имуществом города. Обоснованы альтернативные варианты использования нежилых земель коммунальной собственности. Предложены рекомендации по повышению результативности использования коммунальных земельных ресурсов и городской недвижимости на основе экономико-финансовых, административно-правовых, организационных и информационных мероприятий. Доказана необходимость создания соответствующих предпосылок через реализацию инвестиционного и бюджетного потенциала рынка земли и недвижимости, обеспечение его прозрачности, нормативно-правового, легального функционирования и цивилизованного регулирования.

Ключевые слова: коммунальная собственность, городские земли, городская недвижимость, аренда, продажа (отчуждение), приватизация, местный бюджет.

MEASURES ON INCREASING THE EFFECTIVENESS OF USING LAND RESOURCES AND REAL ESTATE OF COMMUNITY PROPERTY

UDC 332.7

O. Andrieieva

The necessity of the rational use and effective management of land resources and real estate of community property as a basic source of addition to the local budgets is defined. Problems of managing land resources and real estate of the city are revealed. Methods and management features of community property of the city are defined. The alternative variants of using the unoccupied real estate and lands of community property are substantiated. Recommendations on increasing the effectiveness of using the communal land resources and urban real estate on the basis of economic and financial, administrative and legal, organizational and informational measures are given. The necessity of creating corresponding pre-conditions is well-proven through the realization of investment and budgetary potential of the market of lands and real estate, providing its transparency, normative and legal functioning, as well as civilized adjusting.

Keywords: community property, urban lands, urban real estate, lease, sale (alienation), privatization, local budget.

Надходження від використання земельних ресурсів та нерухомості комунальної власності є одним із найбільших джерел поповнення місцевих бюджетів в Україні. Без ринку земель та нерухомості в містах та державі в цілому не може бути ринкової економіки й навряд чи можна вважати цілісним і логічно завершеним перетворення економічних відносин на зразок європейських країн. Отже, земля та нерухомість, розміщені на ній, становитимуть основу для здійснення функцій місцевого самоврядування.

Складність удосконалення регулювання відносин щодо земель та нерухомості комунальної власності зумовлена недостатнім розвитком інфраструктури, розмежуванням і формуванням реєстрів комунальної власності, відсутністю документів на право власності чи користування землею та нерухомістю, неповним проведенням грошової оцінки земель і нерухомості, несвоєчасним оформленням документів на комунальну власність, невідпрацьованістю системи інформаційного забезпечення продажу, неналагодженістю ефективної системи забезпечення повноти сплати податків, орендних платежів, незавершеністю інвентаризації тощо. Зазначені проблеми суттєво ускладнюють порядок обчислення й отримання плати за користування комунальним майном, призводять до втрат місцевих бюджетів.

Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню управління комунальними ресурсами в процесі господарювання міста, слід виділити таких, як: С. Богачов, О. Таран, І. Дідовець, В. Лега, О. Сунцова, З. Русанюк, В. Круглов, С. Морозова [1 – 6] та ін. Дослідження цих авторів були спрямовані на визначення ролі земельних ресурсів та нерухомості комунальної власності в системі господарювання міста. Вони підкреслювали необхідність подальших досліджень підходів до ефективної та якісної системи управління комунальною власністю. Однак питання, що пов'язані з реалізацією громадських інтересів у сфері міського землекористування, використання комунальних земель та нерухомості як фінансово-економічної основи місцевого самоврядування, залишаються актуальним напрямом наукового дослідження.

Отже, метою роботи є розгляд підвищення результативності використання земельних ресурсів та нерухомості міської громади з метою розвитку міського господарського комплексу.

Сьогодні питання раціонального використання й ефективного управління землею та нерухомістю в Україні є найгострішими, що, відповідно, привертає увагу як науковців, політичних діячів, управлінців, так і суспільство в цілому. Особливо це стосується комунального майна, навколо якого розгортається багато суперечок.

Основне призначення об'єктів комунальної власності пов'язане із задоволенням потреб територіальної громади – власника комунального майна.

Комунальна власність з'явилася на початку 90-х років у результаті роздержавлення єдиної форми власності виробничого призначення, що існувала на той момент, – державної. У Цивільному кодексі України від 16.01.2003 р. встановлюється три форми власності: приватна, державна і комунальна [7, ст. 325–327]. Згаданий Закон до об'єктів права комунальної власності відносить "майно, у тому числі грошові кошти, яке належить територіальній громаді" [7, ст. 327]. Відповідно до Закону України "Про місцеве

самоврядування в Україні" [8, ст. 170], перелік об'єктів (ресурсів) права комунальної власності територіальної громади визначають відповідні сільська, селищна, міська ради. А підставою для набуття права комунальної власності може бути: передача з державної власності у комунальну (відповідно до Закону України "Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності" [9], Постанови КМУ "Про розмежування державного майна між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)" [10] та Указу Президента України "Про прискорення передачі об'єктів соціальної інфраструктури права державної власності у комунальну власність" [11]; примусове відчуження; прийняття спадщини; створення, придбання, дарування, обмін та інші підстави, передбачені Законом "Про місцеве самоврядування в Україні" [8].

Серед об'єктів комунальної власності особливе місце посідає нерухомість у цілому та земельні ресурси зокрема.

Доцільність запровадження та/або виокремлення комунальної власності на нерухомість у цілому та землю зокрема, передусім, зумовлена такими причинами:

1. Запровадження комунальної власності є конституційним правом громадян.

2. Місцеві органи самоврядування від імені територіальних громад набувають самостійності й незалежності в питаннях володіння, користування та розпорядження нерухомістю.

3. Територіальним органам необхідна матеріальна та фінансова основа для здійснення функцій місцевого самоврядування. Нерухомість та земля як основний засіб виробництва мають слугувати вирішенню загальногромадських потреб як безпосередньо, так і за рахунок одержаних від неї доходів.

4. Забезпечується підвищення безпосередньо соціальної спрямованості використання землі та нерухомості, оскільки комунальна земля й нерухомість забезпечуватимуть лише громадські потреби.

5. Місцеві органи самоврядування одержують можливість самостійно вирішувати питання орендної плати за використання земель та нерухомості комунальної власності, концентрувати ці грошові надходження в місцевому бюджеті, використовувати їх для задоволення громадських потреб.

Схему форм використання комунальної власності та способів залучення інвестицій у міське господарство зображено на рисунку.

Таким чином, комунальна власність на землю та нерухомість покликана слугувати задоволенню потреб територіальних громад, а не загальнодержавних інтересів, яких досить часто не відчують мешканці міст та сіл. Також розмежування нерухомості державної та комунальної власності має принципове значення для досягнення режиму законності у відносинах щодо нерухомості, спланованого розвитку та "відновлення" нерухомості. Цінність комунальної власності полягає в її здатності приносити додатковий прибуток, у першу чергу, органам місцевого самоврядування, насамперед завдяки інфраструктурному облаштуванню територій. Для громади земля та нерухомість як основний засіб виробництва слугуватимуть вирішенню загальногромадських потреб як безпосередньо, так і за рахунок одержаних від неї доходів.



Рис. Методи управління комунальним майном міста

Розпорядження комунальним майном здійснюють відповідні міські ради. Оскільки нерухомість у цілому та земля зокрема є одним із найцінніших і досить обмежених ресурсів територіальної громади, її використання має бути раціональним і максимально ефективним. Існують такі основні варіанти використання нежитлової нерухомості та землі комунальної власності, кожен із яких має свої недоліки й переваги (таблиця).

Таблиця

Альтернативні варіанти використання нежитлової нерухомості та земель комунальної власності [1]

Варіант використання	Переваги	Недоліки
1	2	3
Використання для суспільних потреб міста	Збереження історичної та культурної спадщини, природно-заповідного фонду міста; розвиток соціально-економічної, природоохоронної інфраструктури шляхом збільшення чи зменшення пропозиції можливості регулювання цін у місті	Менші можливості залучення додаткових коштів до міського бюджету; зростання видатків на розвиток комунальних ресурсів міста
Продаж (відчуження у власність громадян та юридичних осіб)	Великі одноразові надходження коштів від продажу; зацікавленість потенційних власників у здійсненні капіталовкладень у поліпшення майна, що купується; перспективи подальшого розвитку вторинного ринку; прискорене вирішення завдань соціально-економічного розвитку міста	Втрата місцевими органами самоврядування можливості контролювати варіанти використання чи забудови проданих об'єктів; відсутність достатніх важелів впливу на власника в разі неефективного використання; темп зростання надходжень до бюджету від сплати земельного податку нижчий, ніж від сплати орендної плати за чинними нормами оподаткування

Закінчення таблиці

1	2	3
Надання в оренду громадянам і юридичним особам	Постійне перебування комунальної нерухомості та землі у власності територіальної громади; постійне надходження орендної плати, її поступове зростання; можливість дострокового розірвання договору оренди або його непоновлення через невиконання орендарем умов договору; контроль за просторовим розвитком міста	Одноразові надходження коштів від продажу права оренди мають місце лише в окремих випадках; слабкий рівень мотивації до дбайливого використання нерухомості й землі та здійснення капіталовкладень у поліпшення орендованих об'єктів з боку орендарів

Частину комунального майна територіальна громада використовує для власних потреб, іншу – або передає в оренду, або продає громадянам і юридичним особам. Отже, на вказаній схемі та в таблиці особливе місце відводиться приватизації й оренді нежитлових приміщень комунальної власності.

Крім того, важливим є питання належного контролю за використанням комунальної власності, виявлення незадіяних у господарський обіг об'єктів нерухомості, що в сукупності істотно підвищить керованість майном та інформованість органів місцевого самоврядування про наявні в їх володінні комунальні активи.

Організація і здійснення контролю за використанням комунальної нерухомості та землі – це певний циклічний процес, який умовно можна поділити на такі стадії: вибір об'єкта контролю (землі чи нерухомості, що знаходиться у комунальній власності), збір даних про об'єкт, обґрунтування мети і завдань контролю, вивчення об'єкта на місці, корегування програми обстеження, перевірка, інвентаризація, вивчення документів, оформлення результатів контролю, гласність результатів контролю, розробка заходів, усунення недоліків, контроль за вжитими заходами.

Контроль і нагляд у сфері управління комунальною власністю можуть здійснюватися шляхом: перевірки цільового й ефективного використання майна, а також контролю за його збереженням; забезпечення контролю, в тому числі через формування критерію оцінки ефективності використання комунальної власності; систематичного аналізу фінансово-господарської діяльності комунальних підприємств і вживання дієвих заходів щодо підвищення ефективності їх діяльності; громадського контролю.

Удосконалення управління нерухомістю в цілому та землями комунальної власності зокрема повинне мати комплексний характер [5, с. 200]. Відповідно до означеного доцільно запропонувати комплекс економічно-фінансових, адміністративно-правових, організаційних та інформаційних заходів, використання яких сприятиме підвищенню результативності використання комунальних земельних ресурсів та міської нерухомості.

До економічно-фінансових заходів слід віднести: розробку й реалізацію програми формування ринку землі та нерухомості; запровадження незалежної системи оцінювання; упровадження економічних механізмів стимулювання власників та орендарів щодо збереження та поліпшення стану комунального майна; удосконалення системи компенсацій за завдання збитків власникам чи орендарям унаслідок обмежень щодо їх використання; проведення інвентаризації, ведення моніторингу і реєстру; розробку та впровадження комплексу заходів, спрямованих на забезпечення досягнення своєчасності й повноти плати; встановлення постійного ефективного контролю.

Серед заходів адміністративно-правового характеру мають бути: розробка програми й пакета місцевих нормативних документів, які б у межах чинного законодавства дали можливість спростити, удосконалити та зробити прозорим порядок і механізм надання комунальної нерухомості у власність чи користування шляхом внесення змін і доповнень до чинних актів та прийняття нових; запровадження та ефективне використання правових механізмів вилучення комунального майна.

Організаційні заходи включають: завершення формування електронної версії комунальної нерухомості в цілому та земель комунальної власності зокрема; прискорення завершення повної інвентаризації всіх об'єктів міста; формування зонінгу населених пунктів.

Інформаційні заходи – це створення механізмів забезпечення прозорості операцій на ринку та вільного доступу до інфор-

мації про визначення ринкової вартості об'єктів нерухомості й землі; запровадження системи громадського обговорення інвестиційних проектів розвитку інфраструктури й обслуговування території тощо.

Таким чином, з метою забезпечення раціонального використання комунальної нерухомості та формування ефективного ринку землі й нерухомості необхідне створення відповідних економічних, організаційних, правових та інших передумов через реалізацію інвестиційного й бюджетного потенціалу ринку землі та нерухомості, забезпечення його прозорості, нормативно-правове забезпечення легального функціонування і цивілізованого регулювання. Реалізація зазначених заходів дозволить отримувати економічний ефект як за рахунок подальшої приватизації нерухомості та землі комунальної форми власності, так і за рахунок збільшення надходжень від орендної плати, забезпечення контролю та своєчасності надходжень від використання комунального майна.

Перелік питань у сфері регулювання комунальних ресурсів, вирішення яких потребує законодавчого вдосконалення, мабуть, не може бути вичерпним. До того ж, постійно з'являються нові проблеми, які потребують оперативного реагування. Вирішення зазначених питань та впровадження конкретних заходів за окресленими напрямками сприятимуть підвищенню ефективності управління ресурсною базою місцевого самоврядування в Україні, його економічному піднесенню, стане запорукою сталого розвитку території, залучення інвестицій для розвитку населених пунктів, збільшення надходжень до бюджетів.

Література: 1. Богачов С. Економіко-математична модель вибору альтернативного варіанта використання міських земель [Електронний ресурс] / С. Богачов, О. Таран. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php>. 2. Дідовець І. Моделювання сценаріїв управління об'єктами комунальної нерухомості / І. Дідовець // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 36–39. 3. Лега В. Правові та економічні аспекти розмежування земель державної та комунальної власності / В. Лега // Юридичний журнал. – 2007. – № 7/8. – С. 62–64. 4. Сунцова О. О. Оптимізація бюджетної складової макроекономічного механізму державного і регіонального розвитку / О. О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. 45–52. 5. Русанюк З. Основні напрями підвищення ефективності управління землями комунальної власності в Україні / З. Русанюк // Управління сучасним містом. – 2003. – № 10–12 (12). – С. 198–201. 6. Круглов В. В. Проблеми і тенденції управління державним майном в Україні / В. В. Круглов, С. В. Морозова // Економіка розвитку. – 2011. – № 1 (57). – С. 64–66. 7. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – 356 ст. 8. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України № 280/97-ВР від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – 170 ст. 9. Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності: Закон України № 147/98-ВР від 03.03.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 34. – 228 ст. 10. Про розмежування державного майна між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю): Постанова КМУ № 311 від 05.11.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=311-91-%EF>. 11. Про прискорення передачі об'єктів соціальної інфраструктури права державної власності у комунальну власність: Указ Президента України № 648 від 15.06.1999 р. // Офіційний вісник України. – 1999. – № 24. – 1099 ст.

References: 1. Bohachov S. Ekonomiko-matematichna model vybory alternatyvnoho varianta vykorystannia miskyykh zemel [Electronic resource] / S. Bohachov, O. Taran. – Access mode: <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php>. 2. Didovets I. Modeliuvannya stsenariiv upravlinnia ob'ektyamy komunalnoi nerukhomosti / I. Didovets // Ekonomist. – 2006. – No. 10. – Pp. 36–39. 3. Lega V. Pravovi ta ekonomichni aspekty rozmezhuвання zemel derzhavnoi ta komunalnoi vlasnosti / V. Lega // Yurydychnyi zhurnal. – 2007. – No. 7/8. – С. 62–64. 4. Suntsova O. O. Optymizatsiia biudzhetoї skladovoi makroekonomichnoho mekhanizmu derzhavnoho i rehionalnoho rozvytku / O. O. Suntsova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 12. – Pp. 45–52. 5. Rusaniuk Z. Osnovni napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia zemliamy komunalnoi vlasnosti v Ukraini / Z. Rusaniuk // Upravlinnia suchasnym mistom. – 2003. – No. 10–12 (12). – Pp. 198–201. 6. Kruhlov V. V. Problemy i tendentsii upravlinnia derzhavnym maynom v Ukraini / V. V. Kruhlov, S. V. Morozova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 1 (57). – С. 64–66. 7. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy No. 435-IV vid 16.01.2003 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2003. – No. 40–44. – 356 st. 8. Pro mistseve samovriaduvannya: Zakon Ukrainy No. 280/97 VR vid 21.05.1997 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1997. – No. 24. – 170 st. 9. Pro peredachu ob'ektiv prava derzhavnoi ta komunalnoi vlasnosti: Zakon Ukrainy No. 147/98-VR vid 03.03.1998 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1998. – No. 34. – 228 st. 10. Pro rozmezhuвання derzhavnoho maina mizh zahalnoderzhavnoiu (respublikanskoiu) vlasnistiu i vlasnistiu administratyvno-terytorialnykh odynyts (komunalnoiu vlasnistiu): Postanova KМУ No. 311 vid 05.11.1991 r. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=311-91-%EF>. 11. Pro pryskorennia peredachi ob'ektiv sotsialnoi infrastruktury prava derzhavnoi vlasnosti u komunalnu vlasnist: Ukaz Prezydenta Ukrainy No. 648. vid 15.06.1999 r. // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 1999. – No. 24. – 1099 st.

Інформація про автора

Андрєєва Олена Юрїївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури (86123, Україна, Донецька обл., м. Макіївка, вул. Державина, 2, e-mail: leka-05@mail.ru).

Інформація об авторе

Андрєєва Елена Юрьевна – канд. екон. наук, доцент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (86123, Украина, Донецкая обл., г. Макеевка, ул. Державина, 2, e-mail: leka-05@mail.ru).

Information about the author

O. Andrieieva – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (2 Derzhavina St., 86123, Makiivka, Donetsk region, Ukraine, e-mail: leka-05@mail.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
08.04.2013 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ З ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ МАКРО-, МЕТА- ТА МЕГАРІВНІВ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

УДК 339.9:330.34

Шандрук С. М.

Здійснено комплексне дослідження взаємодії глобальних корпорацій з економічними системами макро-, мета- та мегарівнів і обґрунтовано її асиметричний характер. Проаналізовано системні структурні трансформації в соціально-економічному розвитку країн Південно-Східної Азії і моделях їх можливого економічного зростання.

Визначено напрями вдосконалення сучасної парадигмальної конструкції глобального розвитку економічних систем Південно-Східної Азії. Вивчено процеси системної взаємодії національних господарств в умовах глобальної конкуренції. Проведено факторний аналіз конкурентного статусу економічних систем макро-, мета- та мегарівнів Південно-Східної Азії у глобальній економічній системі. Визначено регіональні та загальнонаціональні аспекти факторного моделювання конкурентоспроможності. Обґрунтовано об'єктивну необхідність мобілізації ресурсних та інноваційних факторів висококонкурентного розвитку національних економік.

Ключові слова: конкурентний статус, глобалізація, глобальний попит, глобальна пропозиція, імператив, інновація, парадигма, транснаціональна корпорація.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ МАКРО-, МЕТА- И МЕГАУРОВНЕЙ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

УДК 339.9:330.34

Шандрук С. Н.

Осуществлено комплексное исследование взаимодействия глобальных корпораций с экономическими системами макро-, мета- и мегауровней и обоснован его асимметрический характер. Проанализированы системные структурные трансформации в социально-экономическом развитии стран Юго-Восточной Азии и моделей их возможного экономического роста. Определены направления совершенствования современной парадигмальной конструкции глобального развития экономических систем Юго-Восточной Азии. Изучены процессы системного взаимодействия национальных хозяйств в условиях глобальной конкуренции. Проведен факторный анализ конкурентного статуса экономических систем макро-, мета- и мегауровней Юго-Восточной Азии в глобальной экономической системе. Определены региональные и общенациональные аспекты факторного моделирования конкурентоспособности. Обоснована объективная необходимость мобилизации ресурсных и инновационных факторов высококонкурентного развития национальных экономик.

Ключевые слова: конкурентный статус, глобализация, глобальный спрос, глобальное предложение, императив, инновация, парадигма, транснациональная корпорация.

MODELLING THE INTERACTION OF GLOBAL CORPORATIONS WITH ECONOMIC SYSTEMS OF MACRO-, META- AND MEGALEVELS IN SOUTH-EAST ASIA

UDC 339.9:330.34

S. Shandruk

Complex research of interaction between global corporations and economic systems of macro-, meta- and megallevels has been held. Its asymmetric character has been substantiated. Systems structural transformations in socioeconomic development of South-East Asia countries and the models of their economic growth have been analysed. The directions of improving current construction of the global development of South-East Asia economic systems have been established. The processes of system interaction of national economies under the global competition have been studied. Factor analysis of the competitive status of South-East Asia economic systems of macro-, meta- and megallevels in global economic system has been held. Regional and national aspects of factor modelling of competitiveness have been established. The objective need and economic expediency of mobilization of resource and innovative factors for South-East Asia high competitiveness status have been grounded.

Keywords: competitive status, globalization, global demand, global supply, imperatives, innovation, paradigm, multinational corporation.

Проблематику досліджень сучасного світу суттєво корегує системна трансформація економічної, політичної, інформаційно-технологічної, соціокультурної міжцивілізаційної взаємодії в контексті глобалізаційної парадигми розвитку у складному симбіозі сучасних економічних ідеологій. Відбувається становлення глобальної економіки – феномену ХХІ століття, який, з одного боку, здатен мобілізувати світовий ресурсний потенціал у напрямі його ефективної реалізації, динамізувати міжнародний рух факторів, оптимізувати галузево-регіональні пропорції, а з другого – породжує складні для розуміння й вирішення проблеми соціально-економічного розвитку людської цивілізації. Асинхронність, диспропорційність та нерівномірність взаємовідносин суб'єктів глобальної економічної системи стають каталізаторами кризових

явищ і процесів з руйнівним потенціалом глобального масштабу. Водночас в епіцентрах криз зосереджуються імпульси не тільки деструктивні, але й прогресу, акселерується пошук адекватних моделей поведінки корпорацій, країн, регіональних та міжрегіональних утворень, міжнародних організацій.

У наукових працях багатьох вчених у галузі конкуренції, макроекономіки, міжнародної та національної економіки містяться фундаментальні розробки питань, пов'язаних із визначенням напрямів розвитку світового господарства, ступенем участі різних країн у системі міжнародного поділу праці. До їх числа можна віднести вітчизняних вчених-економістів З. Варналія, А. Гальчинського, О. Длугопольського, А. Жуковську, С. Мочерного, О. Мозгового, Т. Орехову, Я. Столярчука, І. Сазонця, А. Гладченко та ін. [1 – 5].

Метою статті є розробка моделі формування транснаціоналізації взаємопов'язаних економічних систем мікро-, мезо-, макро-, мета- та мегарівнів у процесі глобальної інтеграції країн.

Національні стратегії економічного розвитку країн Південно-Східної Азії базуються, насамперед, на: ефективному підключенні народногосподарських комплексів до транснаціональних виробничих мереж, поглибленні науково-технічної кооперації з провідними західними компаніями, технологічній кластеризації національних економік, державній підтримці фундаментальних наукових досліджень, нарощуванні капіталовкладень у розвиток національного людського ресурсу, модернізації освітніх систем, підвищенні якості університетської освіти, масовій підготовці фахівців за спеціальностями, які презентують інноваційну модель економічного розвитку та ін. [2; 3]. Саме ці умови дозволили азійським країнам за короткий історичний період пройти шлях від бідних аграрних держав до активних учасників світових інноваційних процесів та стати новими центрами світового економічного суперництва. Запропонована модель формування транснаціоналізації взаємопов'язаних економічних систем мікро-, мезо-, макро- мета- та мегарівнів (рисунок) відображає внутрішні конкурентні відносини експортно-орієнтованої галузі й ефект від кооперування.

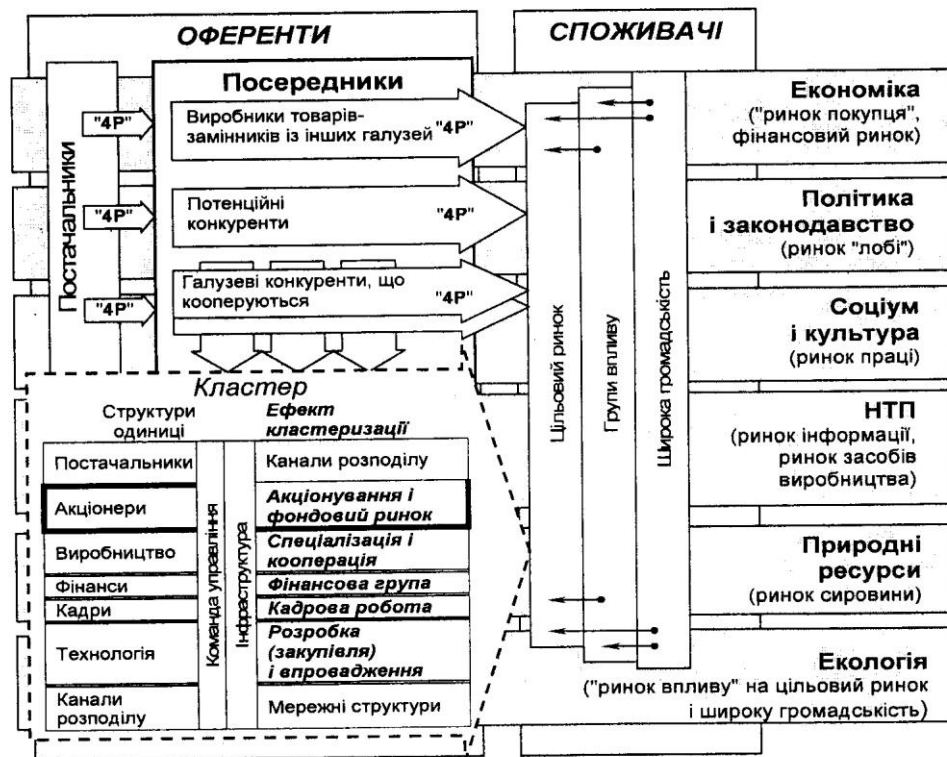


Рис. Модель формування транснаціоналізації взаємопов'язаних економічних систем мікро-, мезо-, макро-, мета- і мегарівнів (розроблено автором)

рюються додаткові робочі місця тощо), а з другого – негативний (діяльність ТНК на національному ринку може спричинити викривлення в розподілі монополістичних і конкурентних сил; корпорації під час створення нових робочих місць намагаються скоротити витрати за рахунок зменшення оплати праці персоналу, ігнорування соціальних та інфраструктурних програм тощо, що негативно позначатиметься на економічному розвитку в цілому). При цьому наслідками впливу транснаціоналізації на розвиток конкурентного середовища через вказані форми впливу можна вважати зміну рівня концентрації на ринку, зміну бар'єрів входження в галузь, вплив на диференціацію продукції та її якості, отримання додаткових переваг власністю, дуалістичну симетричність впливу іноземних ТНК на національне конкурентне середовище (табл. 1).

Таблиця 1

Симетричний дуалізм впливу іноземних ТНК на національне конкурентне середовище

Транснаціональні впливи	
Позитивні	Негативні
Приплив іноземного капіталу та активізація інвестиційного процесу	Звуження інвестиційного потенціалу через вивезення капіталу, транснаціональні злиття і поглинання
Зростання ефективності національного виробництва і рівня зайнятості	Захоплення ТНК найбільш розвинутих і перспективних сегментів внутрішнього ринку
Позитивний вплив на пропозицію, якість та асортимент товарів і послуг	Дискредитація цін через використання трансфертних цін ТНК
Технологічне оновлення галузей національної економіки	Технологічна консервація економіки через використання трансфертних цін ТНК
Розвиток експорту через світові транснаціональні структури	Стимування національного експорту через монополіні позиції ТНК
Приріст ринкової частки у світовій економіці, сприяння інтеграції у глобальні ринки	Периферизація національної економіки, консервація її ресурсно-сировинної спеціалізації
Залучення зарубіжного досвіду ефективного менеджменту	Нейтралізація національних управлінських та соціоментальних традицій
Формування позитивного міждержавного іміджу держави	Неекономічне лобювання інтересів ТНК та політичний тиск на національний уряд

На основі дослідження новітніх тенденцій міжнародної монополізації капіталу і виробництва (зростання у світовій економіці частки монополізованого сектору з формуванням глобальних ТНК, випереджальна динаміка монополізації високотехнологічних галузей глобального виробництва, створення стратегічних альянсів з метою ефективної реалізації цілей глобальної експансії, зростання концентрації глобального наукового ресурсу у приватно-монополістичному секторі, набуття технологічною політикою ТНК глобальних рис, формування на базі зарубіжних підрозділів ТНК регіональних інноваційних кластерів та нових центрів нагромадження транснаціонального капіталу, становлення у світовому господарстві глобальних виробничих мереж та ін.) виявляється її глобальний характер, що знаходить свій багатовимірний прояв в охопленні нею практично всіх країн світу та всіх фаз суспільного відтворення на галузевому та територіально-регіональному рівнях [5].

Сучасні глобальні корпорації характеризуються не лише колосальними масштабами діяльності, але й стрімким зростанням надконцентрації їх капіталу, про що свідчить, зокрема, той факт, що протягом 1971 – 2008 рр. сумарні активи 10 найбільших світових корпорацій зросли у 29 разів, обсяги продажу – у 20 разів, а питома частка першої десятки світових ТНК у загальному обсязі активів 100 найпотужніших корпорацій у 2012 р. становила 28 %, у продажу – 27,5 %, а в загальній чисельності зайнятих – 10,5 % [10; 11].

Серед факторів, які справили вагомий каталізаційний вплив на масштаби та динаміку глобальної монополізації капіталу і виробництва, виокремлюються ключові: загострення конкурентної боротьби між провідними ТНК за перерозподіл світової економічної влади, якісно новий рівень концентрації і централізації капіталу, поглиблення асиметрії економічного та інноваційного розвитку країн, "технологічний відрив" американських ТНК від своїх основних конкурентів і формування у світовому господарстві нових центрів економічного суперництва, насамперед в азіатському мегарегіоні [6; 7]. Глобальний характер монополізації капіталу і виробництва надає сучасним ТНК нового статусу у світових координатах та робить їх практично невідконтрольними традиційним інститутам глобального менеджменту. На цій основі виявлено, що глобальна монополізація капіталу поглиблює асиметрію глобального економічного розвитку через послаблення впливу на світо-

господарські процеси національних держав, трансформацію параметрів їх економічного суверенітету та підрив техніко-технологічної безпеки, створення умов нерівної конкуренції для відсталих країн, підпорядкування монополістичним інтересам дрібного та середнього немонополізованого секторів, поглиблення технологічного розриву між країнами, що залучені до процесів розробки й комерціалізації ключових інновацій, та державами-аутсайдерами цих процесів тощо [9].

Кластерне моделювання країн за індексом фінансового розвитку БЕФ було здійснене на основі програмного продукту STATISTICA 6.0, що дало можливість виокремити 5 кластерів, які відображають ранжування країнних груп на сучасній фінансовій карті світу (табл. 2).

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу рівня інтеграції країн у глобальний фінансовий простір за індексом фінансового розвитку БЕФ (FDI)

Кластери	Країни та їх позиції в рейтингу за індексом фінансового розвитку	Середня оцінка індексу фінансового розвитку за кластером	Критерій оптимальної кількості кластерів (сума квадратів відхилень функції)
1 (12 країн)	США (1), Великобританія (2), Швейцарія (3), Сінгапур (4), Іспанія (5), Нідерланди (6), Гонконг (7), Канада (8), Японія (9), Німеччина (10), Франція (11), Австралія (12)	5,29	0,093
2 (8 країн)	Об'єднані Арабські Емірати (13), Малайзія (14), Бельгія (15), Швеція (16), Фінляндія (17), Ірландія (18), Норвегія (19), Австрія (20)	4,60	0,044
3 (11 країн)	Саудівська Аравія (21), Кувейт (22), Індія (23), Китай (24), Республіка Корея (25), Італія (26), Таїланд (27), Південна Африка (28), Ізраїль (29), Чилі (30), Бахрейн (31)	4,01	0,084
4 (10 країн)	Панама (32), Угорщина (33), Перу (34), Індонезія (35), Філіппіни (36), Єгипет (37), Бразилія (38), Туреччина (39), Україна (40), Аргентина (41)	3,22	0,062
5 (11 країн)	Пакистан (42), В'єтнам (43), Венесуела (44), Нігерія (45), Російська Федерація (46), Казахстан (47), Словаччина (48), Польща (49), Чехія (50), Мексика (51), Колумбія (52)	3,17	0,078

Сучасна центрально-периферійна модель світового фінансового ринку не є статичною, на сьогодні вона зазнає суттєвих модифікацій у зв'язку з формуванням в різних точках світового господарства нових центрів нагромадження фінансового капіталу. Встановлено, що до них належить низка країн із новостворюваними фінансовими ринками, такими, як у Південно-Східній Азії, котрі поступово нарощують свій конкурентоспроможний вплив у сфері міжнародних фінансів та претендують на перерозподіл регіональних сегментів світового фінансового ринку. Для країн Південно-Східної Азії це високий рівень валового внутрішнього нагромадження капіталу, низька частка державних витрат у ВВП, а також випереджальні темпи демографічного, інвестиційно-виробничого і технологічного розвитку порівняно з розвинутими країнами. Сфе-

ра фінансів, як наймобільніша ланка суспільного відтворення, в епоху глобалізації демонструє дедалі зростаючу самодостатність та незалежність від регуляторних механізмів макроекономічної політики держав світу.

В основу побудови моделі формування транснаціоналізації взаємопов'язаних економічних систем мікро-, мезо-, макро-, мета- та мегарівнів у процесі глобальної інтеграції країн Південно-Східної Азії з урахуванням його асиметричного характеру покладено принципи виокремлення матеріально-речової і соціальної складових. Ефективна взаємодія структурних складових запропонованої моделі характеризується синергічним полем конкурентоспроможності як системи: умов висококонкурентного розвитку; ключових факторів, що впливають на результати взаємодії різнорівневих соціально-економічних суб'єктів у глобальному середовищі; акселераторів прогресу в контексті загальноцивілізаційного розвитку. Специфіка формування та функціонування ТНК, посилення їх впливу на життєдіяльність і результативність національних економік надає їм статусу визначального фактора в міжнародній системі економічних зв'язків та функції міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції. Інтегрована класифікація стратегій ТНК за способом утворення, метою заснування філій, динамікою і спрямованістю розвитку, взаємодією з державою та входженням у транснаціональні процеси дозволила сформулювати нові концептуальні положення, притаманні сучасному етапу формування і функціонування конкурентних стратегій ТНК (концепції: глобального управління, дієвої взаємодії, соціальної відповідальності, оцінювання часового параметра, гнучкої адаптації) та обґрунтувати тенденції їх розвитку. Міжкраїнний аналіз конкурентоспроможного розвитку дозволяє констатувати переорієнтацію основних показників макроконкурентоспроможності із традиційних (географічне положення, природні ресурси та ін.) у бік таких чинників, як висока продуктивність, якість життя населення, володіння новітніми технологіями, а також якість економічного середовища стосовно сприяння технологічному лідерству і формуванню успішної глобальної конкурентної стратегії.

Література: 1. Длугопольський О. В. Аналіз впливу макроекономічних дисбалансів на тенденції мирової торгівлі / О. В. Длугопольський, А. Ю. Жуковська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 3(129). – С. 37–43. 2. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації / Т. В. Орехова. – Донецьк : ДонНУ, 2007. – 394 с. 3. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с. 4. Сазонет І. Л. Діалектична єдність процесів глобалізації і регіоналізації світової економіки / І. Л. Сазонет, А. Ю. Гладченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 12(126). – С. 66–73. 5. Мадзігон В. М. Суть і необхідність державного регулювання економіки у світовому господарстві глобалізації / В. М. Мадзігон, М. В. Вачевський // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 7(120). – С. 51–59. 6. Братіук В. П. Науково-технологічна складова зростання економіки Китаю в групі країн БРІКС / В. П. Братіук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 9(135). – С. 55–63. 7. Медвідь В. Ю. Стратегія територіального економічного розвитку: теоретичний аспект / В. Ю. Медвідь // *Економіка розвитку*. – 2013. – № 1(65). – С. 48–51. 8. Findlay R. Modeling Global Interdependence: Centers, Peripheries, and Frontiers / R. Findlay // *American Economic*

Review. – 2010. – Vol. 86. – No. 2. 9. Rostow W. W. The Process of Economic Growth / W. W. Rostow. – Oxford : Clarendon Press, 2009. – 287 p. 10. Lewis W. A. The Theory of Economic Growth / W. A. Lewis. – London : George Allen and Unwin, 2011. – 474 p. 11. General Accounting Office. Report GAO-OS-214 // International Monetary Fund. – Washington : GPO, 2001. – Pp. 48–55.

References: 1. Dlugopolskiy O. V. Analiz vliyaniya makroekonomicheskikh disbalansov na tendentsii mirovoy trgovli / O. V. Dlugopolskiy, A. Yu. Zhukovskaya // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2012. – No. 3 (129). – Pp. 37–43. 2. Orekhova T. V. Transnatsionalizatsiya ekonomichnykh sistem v umovakh hlobalizatsii [Transnationalization of Economic Systems in the Context of Globalization] / T. V. Orekhova. – Donetsk : DonNU, 2007. – 394 p. 3. Stoliarchuk Ya. M. Hlobalni asymetrii ekonomichnoho rozvytku [Global Asymmetry of Economic Development] / Ya. M. Stoliarchuk. – K. : KNEU, 2009. – 302 p. 4. Sazonets I. L. Dialektychna yednist protsesiv hlobalizatsii i rehionalizatsii svitovoi ekonomiky / I. L. Sazonets, A. Yu. Hladchenko // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2011. – No. 12(126). – Pp. 66–73. 5. Madzihon V. M. Sut i neobkhidnist derzhavnoho rehulivannia ekonomiky u svitovomu hospodarstvi hlobalizatsii / V. M. Madzihon, M. V. Vachevskiy // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2011. – No. 7(120). – Pp. 51–59. 6. Bratiuk V. P. Naukovo-tehnolohichna skladova zrostantia ekonomiky Kytaiu v hrupi krain BRIKS / V. P. Bratiuk // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2012. – No. 9 (135). – Pp. 55–63. 7. Medvid V. Yu. Stratehiia terytorialnoho ekonomichnoho rozvytku: theoretichnyi aspekt / V. Yu. Medvid // *Ekonimika rozvytku*. – 2013. – No. 1(65). – Pp. 48–51. 8. Findlay R. Modeling Global Interdependence: Centers, Peripheries, and Frontiers / Findlay R. // *American Economic Review*. – 2010. – Vol. 86. – No. 2. 9. Rostow W. W. The Process of Economic Growth / W. W. Rostow. – Oxford : Clarendon Press, 2009. – 287 p. 10. Lewis W. A. The Theory of Economic Growth / W. A. Lewis. – London : George Allen and Unwin, 2011. – 474 p. 11. General Accounting Office. Report GAO-OS-214 // International Monetary Fund. – Washington : GPO, 2001. – P. 48–55.

Інформація про автора

Шандрук Світлана Миколаївна – аспірант кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (03680, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1, e-mail: Svetlana_Shandruk@ukr.net).

Информация об авторе

Шандрук Светлана Николаевна – аспірант кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (03680, Україна, г. Київ, пр. Победы, 54/1, e-mail: Svetlana_Shandruk@ukr.net).

Information about the author

S. Shandruk – postgraduate of International Economics Department of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Peremohy Ave., 03680, Kyiv, Ukraine, e-mail: Svetlana_Shandruk@ukr.net).

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

Стаття надійшла до ред.
07.06.2013 р.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ МОНЕТИЗАЦИИ, КАПИТАЛИЗАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.14:330.32:658

Котова Ю. В.

Исследована логика социоэкономического развития в контексте определения расширенного и суженного воспроизводства процессов монетизации, капитализации и социализации. На основании системного подхода, с применением основных методик экономико-математического моделирования рассмотрена взаимосвязь отмечен-

ных процессов и исследована общая функциональная зависимость частных структур процессов монетизации, капитализации и социализации от временного фактора, определяющая необходимость включения лаговых структур в исследование взаимосвязи. Сделаны выводы касательно детерминированности агрегированных структур отмеченных процессов, что также подтверждается и эконометрическими проверками значимости поведенческих уравнений моделей. В результате определен общий вид синтезированной прогнозной модели зависимости процессов монетизации, капитализации, социализации от соответствующих частных структур капитализации и социализации, монетизации и социализации, монетизации и капитализации.

Ключевые слова: монетизация, капитализация, социализация, расширенное воспроизводство, денежные агрегаты, капитализационные агрегаты, социализационные агрегаты.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МОНЕТИЗАЦІЇ, КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА СОЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.14:330.32:658

Котова Ю. В.

Розглянуто логіку соціоекономічного розвитку в контексті визначення розширеного та звуженого відтворення процесів монетизації, капіталізації та соціалізації. З урахуванням системного підходу, з використанням основних методик економіко-математичного моделювання розглянуто взаємозв'язок зазначених процесів та досліджено загальну функціональну залежність часткових структур процесів монетизації, капіталізації та соціалізації від часового фактора, що визначає необхідність включення лагових структур у дослідження взаємозв'язку. Зроблено висновки щодо детермінованості агрегованих структур зазначених процесів, що також підтверджується й економічними перевітками значущості поведінкових рівнянь моделей. У результаті визначено загальний вигляд синтезованої прогновної моделі залежності процесів монетизації, капіталізації, соціалізації та відповідних часткових структур капіталізації та соціалізації, монетизації та соціалізації, монетизації та капіталізації.

Ключові слова: монетизація, капіталізація, соціалізація, розширене відтворення, грошові агрегати, капіталізаційні агрегати, соціалізаційні агрегати.

SYSTEM APPROACH TO DETERMINING THE RELATIONSHIP OF MONETISATION, CAPITALISATION AND SOCIALISATION OF THE NATIONAL ECONOMY

UDC 330.14:330.32:658

Yu. Kotova

The article deals with the logic of socioeconomic development within the framework of the determination of extended and restricted reproduction of the processes of monetisation, capitalisation and socialisation. A system approach, with the application of basic methodologies of the economic and mathematical modelling, is used to discuss the interrelation of the above-mentioned processes and to study the general functional dependence of specific structures of the processes of monetisation, capitalisation, and socialisation on the time factor which determines the necessity of including lag structures in the study of the interrelation. The article comprises a conclusion concerning the determination of the aggregated structures of the above-mentioned processes, that is also confirmed by econometric testing of the value of behavioural equations of models. As a result the general representation of a synthesized forecasting model of the dependence of the processes of monetisation, capitalisation, and socialisation on the corresponding specific structures of capitalisation and socialisation, monetisation and socialisation, as well as monetisation and capitalisation is determined.

Keywords: monetisation, capitalisation, socialisation, expanded reproduction, monetary aggregates, aggregates of capitalisation, aggregates of socialisation.

Вопрос о соотносимости процессов монетизации (М), капитализации (К) и социализации (С) является актуальным. Опосредовано это тем, что фактически, объективируясь в трансмиссионном механизме монетизации, взаимосвязь данных процессов остается выражением единства экономического и социального, где, в контексте их вмененной специфики, очевидным остается воспроизводство монетарной, капиталобразующей и социализационной функций. Так, "... деньги могут быть, например, использованы в качестве капитала... деньги также могут выполнять различного рода социальные функции" [1, с. 143].

Соответственно, в аспекте прогнозирования и координации экономического развития в Украине особо значимо выявление основных закономерностей и пропорций данных процессов.

Вопросам денежного обращения, капитализации и социализации капитала уделяется достаточное внимание в работах таких отечественных ученых, как: А. Гриценко, И. Алешина, В. Ге-

ец, И. Бобух, С. Шумаская, С. Драгунцов, О. Петрик, И. Лукьяненко [1 – 8] и других, на основе анализа которых реализован системный подход к исследованию взаимосвязи упомянутых процессов.

Целью статьи является структурирование процессов М, К, С путем их агрегации и построение логико-функциональных ЭММ.

В ходе определения М как процесса насыщения экономики денежными средствами очевидной выступает ее сущность – обеспечение всех экономических субъектов страны необходимым объемом денежных средств [2]. Структура М выражима посредством определения ее агрегатов и их частных структур: М0, М1, М2, М3. В свою очередь, К можно определить как процесс самовозрастания стоимостей. Согласно общей логике экономического развития, с учетом контента единства отмеченных процессов представляется возможным выделить следующих капитализационных агрегатов: К0 – это финансовый капитал (рассчитывается как

разница суммы чистых внешних активов НБУ, чистых внешних активов других депозитных корпораций и внешнего долга); K1 – это K0 и капитал как фактор производства; K2 – это K1 и человеческий капитал; K3 – это K2 и природный капитал [3 – 6]. Социализация экономики связана с подчинением экономических процессов интересам развития человека. В соответствии с таким подходом социальный капитал (C3) также может быть представлен в виде агрегатов и их структурных частей, интегрирующих разные формы проявления социальной сущности хозяйственной деятельности, где C0 – совокупность социальных отношений и институтов, направленных на обеспечение и поддержание условий нормального функционирования человека, то есть условия биофизиологического воспроизводства личности; C1 дополнительно к C0 включает самого человека с определенным уровнем образования; C2 дополнительно к C1 включает духовно-культурный капитал, социализированную среду, рассмотренную с точки зрения подчинения ее интересам развития человека, обеспечивающую его [человека] духовное и физическое развитие; C3 образуется из агрегата C2 и дополнительно включает совокупность социальных отношений, направленных на воспроизводство социализированной среды, обеспечивающей духовное развитие каждого индивида – условия социодуховного воспроизводства личности [9]. Социально-экономическое развитие объективируется в пропорциях, приобретающих конкретное денежное выражение. При этом специфика зависимости изменений показателей M от изменений монетарных параметров свидетельствует как о сложности и многофакторности процессов, происходящих в финансовой сфере [7], так и о существенных преобразованиях в денежно-кредитных отношениях, которые имели место в анализируемый период времени (2000 – 2010 гг.).

Несмотря на положительную тенденцию динамики M, последняя неоднозначна в контексте определения пропорций финансового капитала, оценка которого позволила выявить устойчивую тенденцию роста заемного базиса в национальной экономике процессов K и C. Оценка производственного капитала демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Опосредующим экономическое развитие является природно-ресурсный потенциал.

Практическим обоснованием взаимосвязи отмеченных процессов стало решение распределения факторных нагрузок модели [8; 9]: определение уровня влияния факторов капитализации и социализации на динамику процесса монетизации; определение уровня влияния факторов монетизации и социализации на динамику процесса капитализации; определение уровня влияния факторов монетизации и капитализации на динамику процесса социализации.

Первым этапом исследования стало определение типа зависимости M, K и C, соответственно по M3, K3 и C3, от фактора времени (вывод о выборе типа зависимости основывался на значении коэффициента детерминации для каждой модели): $M_3 = 53,28 \times e^{0,23 \times t}$; $K_3 = 22934,44 \times e^{0,12 \times t}$; $C_3 = -0,31 + 24,83 \times t - 2,1 \times t^2$.

Вторым этапом эконометрического анализа динамики временных рядов стало выявление значимых предикторов моделей. В детерминированной модели по M3 такими регрессорами стали: K0, (K1-K0), (K2-K1), (K3-K2) и (C2-C1); в модели по K3 – M0, (M1-M0), (M2-M1), (M3-M2) и (C3-C2); в модели по C3 – (M3-M2) и (K2-K1).

Третьим этапом исследования стало определение значения лагов в детерминированных моделях и коэффициентов регрессии при значимых регрессорах.

Четвертым этапом исследования стал анализ значимости и правдоподобности модели.

Пятым этапом исследования стало определение вида общих детерминированных моделей по M3 (1), K3 (2) и C3 (3) с учетом распределения лагов: (1) $M_3t = -166,94 - 0,73 \times X_{5(t-2)} + 1,58 \times X_{6(t-2)} - 0,005 \times X_{7(t-1)} - 2,31 \times X_{8(t-2)}$; (2) $K_3t = 36491,9 - 553,04 \times X_{1(t-1)} + 291,99 \times X_{2t} + 459,54 \times X_{3t} + 6823,75 \times X_{4(t-1)} - 871,5 \times X_{9(t-2)}$; (3) $C_3t = -136,67 - 5,42 \times X_{4(t-6)} + 0,005 \times X_{7(t-3)}$, где X1 соответствует динамическому ряду M0, X2 – динамическому ряду (M1-M0), X3 – динамическому ряду (M2-M1), X4 – (M3-M2), X5 – K0, X6 – (K1-K0), X7 – (K2-K1), X8 – (K3-K2) и X9 – (C3-C2).

Таким образом, в исследовании "Системный подход к проблеме определения взаимосвязи монетизации, капитализации и социализации национальной экономики" приведены теоретические обобщения и предложены новые решения научно-при-

кладной задачи, что прослеживается в теоретическом и эмпирическом обосновании специфики соотносимости финансового и реального секторов экономики. Осуществленные теоретические исследования позволили обосновывать монетарную, капитализационную и социализационную структуры как объективные индикаторы социально-экономического развития. С позиции структурного построения модели механизм взаимосвязи финансового и реального секторов экономики был определен посредством совокупности агрегированных частных макроэкономических переменных. В результате анализа были выявлены существенные диспропорции в развитии национальной экономической системы, что воплотилось в фактическом выпадении соответствующих переменных в поведенческих уравнениях взаимосвязи; обратной зависимости процессов капитализации и социализации и значительной логотости откликов факторов капитализации и социализации. Результатом исследования стало определение системы уравнений – синтезированной прогнозной модели, описывающей взаимосвязь процессов M, K и C в контексте их расширенного воспроизводства, где объективацией последней выступает временная зависимость отмеченных регрессоров.

Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является рассмотрение каналов трансмиссионного механизма монетизации в контексте определения монетарной, капитализационной и социализационной составляющих с применением элементов VAR-моделирования; построение и анализ трехфакторной производственной функции типа Кобба – Дугласа, что позволит проанализировать экономический рост с точки зрения монетарной, капитализационной и социализационной воспроизводственных структур.

Литература: 1. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с. 2. Аleshina И. В. Системный подход к проблеме монетизации экономики Украины [Электронный ресурс] / И. В. Аleshina. – Режим доступа: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/543/1/2007_21_32.pdf. 3. Капіталізація економіки України: наук. доп. / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К., Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 220 с. 4. Бобух І. М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України: монографія / І. М. Бобух. – К.: НАН України; Ін-т економіки та прогнозування, 2010. – 372 с. 5. Шумська С. С. Національне багатство: методологічні підходи та оцінки по Україні / С. С. Шумська // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 62–76. 6. Національне багатство України / за ред. С. І. Дрогунцова. – К.: РВПС України, НАН України, 2005. – 224 с. 7. Петрик О. І. Монетарна політика України в умовах припливу капіталу / О. І. Петрик // Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування. – К., 2002. – С. 233–239. 8. Лук'яненко І. Г. Динамічні макроекономічні моделі. Новий концептуальний підхід / І. Г. Лук'яненко. – К.: Вид. дім "КМ Академія", 2003. – 50 с. 9. Котова Ю. В. Методологічні передумови побудови моделі взаємозв'язку процесів монетизації, капіталізації та соціалізації національної економічної системи / Ю. В. Котова // Системи обробки інформації. – 2012. – № 8(106). – С. 243–244.

References: 1. Gritsenko A. A. Razvitiye form obmena, stoimosti i deneg / A. A. Gritsenko. – K.: Osнова, 2005. – 192 p. 2. Aleshyna I. V. Sistemnyy podkhod k probleme monetizatsii ekonomiki Ukrainy [Electronic resource] / I. V. Aleshyna. – Access mode: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/543/1/2007_21_32.pdf. 3. Kapitalizatsiia ekonomiky Ukrainy: nauk. dop. / za red. V. M. Heitsia, A. A. Hrytsenko. – K.: In-t ekonomiky ta prohozuvannia, 2007. – 220 p. 4. Bobukh I. M. Proportsii ta perspektyvy formuvannia natsionalnogo bahatstva Ukrainy: monohrafiia / I. M. Bobukh. – K.: NAN Ukrainy; In-t ekonomiky ta prohozuvannia, 2010. – 372 p. 5. Shumska S. S. Natsionalne bahatstvo: metodologichni pidkhody ta otsinky po Ukraini / S. S. Shumska // Ekonomichna teoriia. – 2006. – No. 4. – Pp. 62–76. 6. Natsionalne bahatstvo Ukrainy / za red. S. I. Druhuncova. – K.: RVPS Ukrainy, NAN Ukrainy, 2005. – 224 p. 7. Petryk O. I. Monetarna polityka Ukrainy v umovakh pryplyvy kapitalu / O. I. Petryk // Stratehiia monetarnoї polityky: problemy vyboru ta zastosuvannia. – K., 2002. – Pp. 233–239. 8. Lukianenko I. H. Dynamichni makroekonomichnyi modeli. Novyi kontseptualnyi pidkhid / I. H. Lukianenko. – K.: Vyd. dim "KM Akademiia", 2003. – 50 p. 9. Kotova Yu. V. Metodologichni peredumovy pobudovy modeli vzaiemozviiazku protsesiv monetizatsii, kapitalizatsii ta sotsializatsii natsionalnoi ekonomichnoi systemy / Yu. V. Kotova // Systemy obrobky informatsii. – 2012. – No. 8(106). – Pp. 243–244.

Информация об авторе

Котова Юлия Владимировна – аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина (61002, Украина, г. Харьков, ул. Миросицкая, 1, e-mail: kotova_j@bk.ru).

Інформація про автора

Котова Юлія Володимирівна – аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (61002, Україна, м. Харків, вул. Миросицька, 1, e-mail: kotova_j@bk.ru).

Information about the author

Yu. Kotova – postgraduate student of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Administration of V. N. Karazin Kharkiv National University (1 Myronosytska St., 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kotova_j@bk.ru).

*Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Попов А. Е.*

*Стаття надійшла до ред.
22.02.2013 р.*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

УДК 339.5.01

Ким А. А.

Изучены тенденции и выявлена взаимозависимость между ВВП Украины и показателями внешней торговли. С помощью трендового метода составлена эконометрическая модель временного ряда трех показателей с использованием линейной функции, на основе которой построен прогноз показателей ВВП и внешней торговли до 2015 г. Определены особенности стратегии экспортной ориентации, реализуемой в Украине, выдвинуты предложения по переориентированию и модификации внешнеэкономической стратегии в сторону импортозамещения с помощью использования институциональных рыночных стимулов. В качестве перспективы дальнейшего исследования определены составление и рассмотрение альтернативных внешнеэкономических стратегий.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеэкономическая стратегия, стратегия экспортной ориентации, стратегия импортозамещения, права собственности, транзакционные издержки, институциональный подход.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

УДК 339.5.01

Кім О. О.

Вивчено тенденції й виявлено взаємозалежність між ВВП України та показниками зовнішньої торгівлі. За допомогою трендового методу складено економітричну модель тимчасового ряду трьох показників із використанням лінійної функції, на основі якої побудовано прогноз показників ВВП і зовнішньої торгівлі до 2015 р. Визначено особливості стратегії експортної орієнтації, яка реалізується в Україні, висунуто пропозиції щодо переорієнтації та модифікації зовнішньоекономічної стратегії в бік імпортозаміщення за допомогою використання інституційних ринкових стимулів. Як перспективу подальшого дослідження визначено складання і розгляд альтернативних зовнішньоекономічних стратегій.

Ключові слова: зовнішня торгівля, зовнішньоекономічна стратегія, стратегія експортної орієнтації, стратегія імпортозаміщення, права власності, транзакційні витрати, інституційний підхід.

FORMING THE UKRAINIAN FOREIGN TRADE STRATEGY: INSTITUTIONAL ISSUES

UDC 339.5.01

A. Kim

The trends and relationship between indicators of Ukraine's GDP and foreign trade are studied. The time-series econometric model of the three indicators is composed with the trend method, using a linear function, based on which the forecast of GDP and foreign trade by 2015 is made. The features of export-oriented strategy, implemented in Ukraine, with proposals to reorient and modify foreign policy towards import substitution through the use of institutional incentives are defined. The prospect of further research of a foreign trade strategy is the development and examination of alternative strategies.

Keywords: foreign trade, foreign trade strategy, export-oriented strategy, import-substitution strategy, property rights, transaction costs, institutional approach.

Исследование зависимости развития экономики от внешнего сектора является актуальным в эпоху глобализации, усиления процессов региональной интеграции. В настоящее время экономика Украины находится в значительной степени зависимой от внешней торговли – в 2011 г. внешнеторговый оборот составил почти 110 % от ВВП Украины. Вопросы внешнеэкономической стратегии являются еще более актуальными для Украины – в структуре внешней торговли преобладают минеральные продукты (энергоносители – в импорте) и продукция низкой степени обработки (продукция черной металлургии – в экспорте). Анализ и формирование внешнеэкономической стратегии с точки зрения ее институциональных аспектов являются важной задачей для развития экономики Украины и позиционирования ее на мировом рынке в современных условиях.

Вопросу формирования внешнеэкономической стратегии посвящены работы многих экономистов, таких, как: А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер, Б. Олин, В. Леонтьев, М. Портер, Т. Рыбчинский, П. Самуэльсон, В. Столпер, П. Кругман, М. Обстфельд и др. Эта проблематика представлена в работах таких отечественных ученых, как: П. Ещенко, Е. Винокуров, Л. Бляхман, В. Волович, И. Данилов, И. Цвигун.

Вместе с тем ряд теоретико-методологических основ формирования внешнеэкономических стратегий страны остается недостаточно изученным, и прежде всего в институциональном аспекте.

Целью данной статьи является обоснование формирования стратегии импортозамещения в Украине на основе методологии институционального анализа.

Основой внешнеэкономической стратегии выступают потребности экономического развития Украины, что предопределяет направленность и объемы внешней торговли. Институциональная среда со своей стороны также является фактором составления стратегии внешнеэкономической деятельности, который может влиять как негативно, так и позитивно на результаты внешней торговли и общее экономическое развитие страны. Поэтому для составления внешнеэкономической стратегии необходимо согласовывать ее цели и задачи с общими тенденциями экономического развития, что статистически отражено в динамике основных показателей экономического роста и внешней торговли.

Графическая модель динамики этих показателей, пересчитанных в национальной валюте, начиная с 1 квартала 2007 г. и заканчивая 4 кварталом 2011 г. представлена на рис. 1.

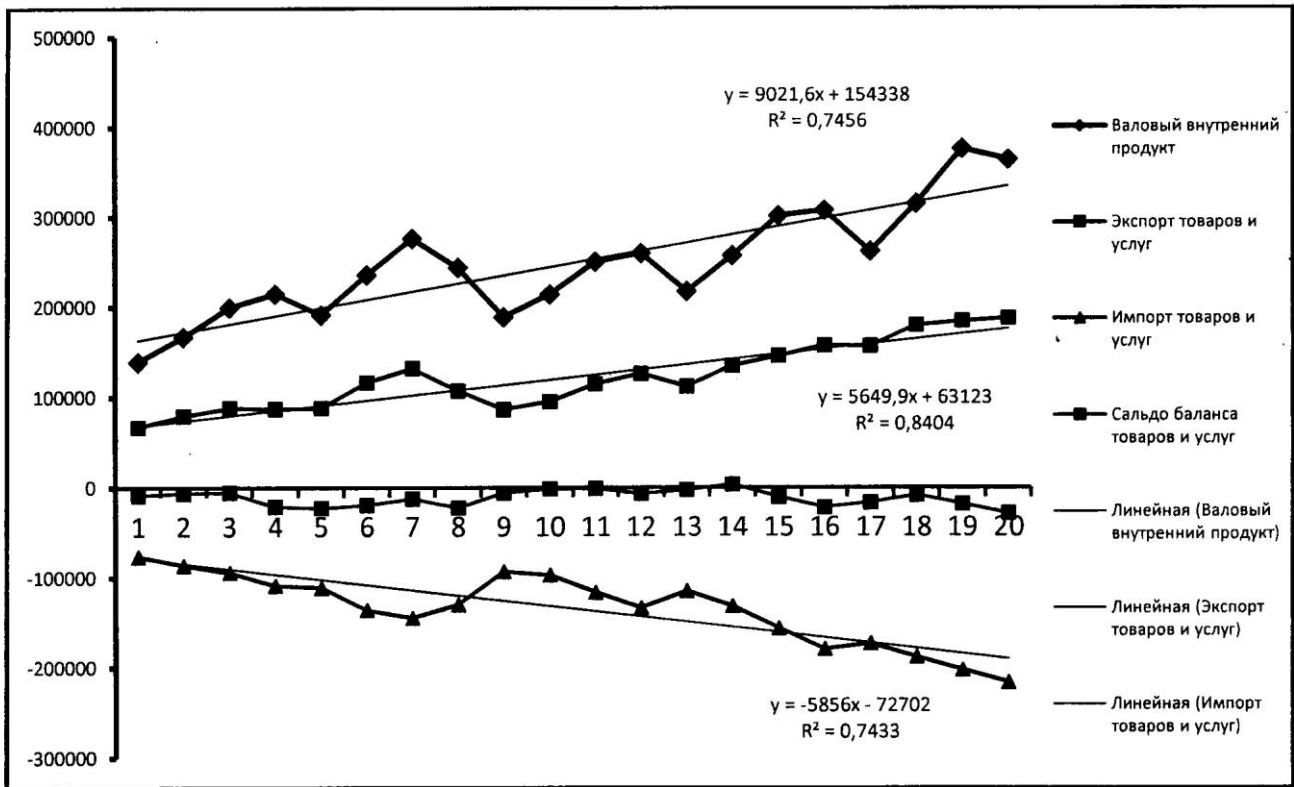


Рис. 1. Динамика показателей ВВП, экспорта, импорта и сальдо баланса товаров и услуг, млн грн [1]

По оси абсцисс отмечены периоды времени начиная с 1 квартала 2007 г. по 4 квартал 2011 г. с шагом в 1 квартал (импорт имеет отрицательные значения в источнике, что обусловлено финансовым характером импортных операций – оттоком денежных средств).

С помощью линейной функции добавлена линия тренда для трех рядов данных – ВВП, экспорта и импорта товаров и услуг. Величина достоверности аппроксимации является достаточно высокой, что дает возможность составить прогноз значений указанных показателей на будущие периоды.

Основной тенденцией, которая задана трендами показателей ВВП, экспорта и импорта, является рост на протяжении

всего исследуемого периода. Одновременно с этим существуют периоды, на протяжении которых наблюдается спад ВВП, который приходится на первый квартал каждого года, начиная с 2008. На третий квартал приходится максимальное значение ВВП в 2008 и 2011 гг., а на четвертый квартал – в 2007, 2009 и 2010 гг.

Коэффициенты цикличности рассчитаны в долях единицы среднего показателя по кварталам от среднеквартального показателя за 5 лет. Для сальдо баланса товаров и услуг коэффициент не рассчитан, а прогнозируемая величина сальдо приравнена к разности экспорта и импорта.

Коэффициенты цикличности для основных показателей экономического роста и внешней торговли приведены в таблице.

Таблица

Коэффициенты цикличности для показателей ВВП, экспорта и импорта за 2007 – 2011 гг. [1]

Квартал	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Средний показатель по кварталам	Среднеквартальный показатель за 5 лет	Коэффициенты цикличности (доли единицы)
ВВП, млн грн								
1 квартал	139 444	191 459	189 028	217 286	261 878	199 819	249 065,1	0,734597
2 квартал	166 869	236 033	214 103	256 754	314 620	237 675,8		0,87377
3 квартал	199 535	276 451	250 306	301 251	376 019	280 712,4		1,031986
4 квартал	214 883	244 113	259 908	307 278	364 083	278 053		1,02221
Экспорт, млн грн								
1 квартал	67 513	88 516	86 994	112 105	156 545	102 334,6	122 447,3	0,741747
2 квартал	79 664	116 640	95 390	134 553	179 626	121 174,6		0,878304
3 квартал	88 491	132 177	114 962	145 563	184 258	133 090,2		0,964672
4 квартал	87 537	107 526	126 218	157 144	187 524	133 189,8		0,965394
Импорт, млн грн								
1 квартал	-76 022	-110 802	-92 892	-114 550	-173 046	-113 462	-134 190	0,746021
2 квартал	-85 992	-135 800	-96 846	-131 242	-187 916	-127 559		0,838708
3 квартал	-93 895	-144 433	-116 057	-156 102	-202 131	-142 524		0,9371
4 квартал	-108 464	-129 553	-133 065	-179 050	-215 935	-153 213		1,007386

Коэффициенты цикличности, приведенные в таблице, рассчитаны как результат деления среднего показателя по кварталам на среднеквартальный показатель за 5 лет.

С помощью составленной модели построен прогноз исследуемых показателей до 2015 г.

Точность прогноза в условиях высокой неопределенности экономики и политики Украины будет невысокой, однако основная тенденция во внешней торговле раскрыта – она состоит в том, что импорт превышает экспорт, при этом сальдо баланса товаров и услуг отрицательно и не сокращается с течением времени, а

имеет тенденцию к росту. Единственный период, в котором сальдо внешней торговли Украины имело положительное значение, был 2004 г. (3,6 млрд дол. США), после которого сальдо год от года показывает все большее отрицательное значение.

Причиной такого положения является стратегия экспортной ориентации, которая является основой для внешнеэкономической политики Украины, целью которой является привлечение валютных средств для оплаты импортируемых товаров.

Прогноз основных экономических показателей приведен на рис. 2.

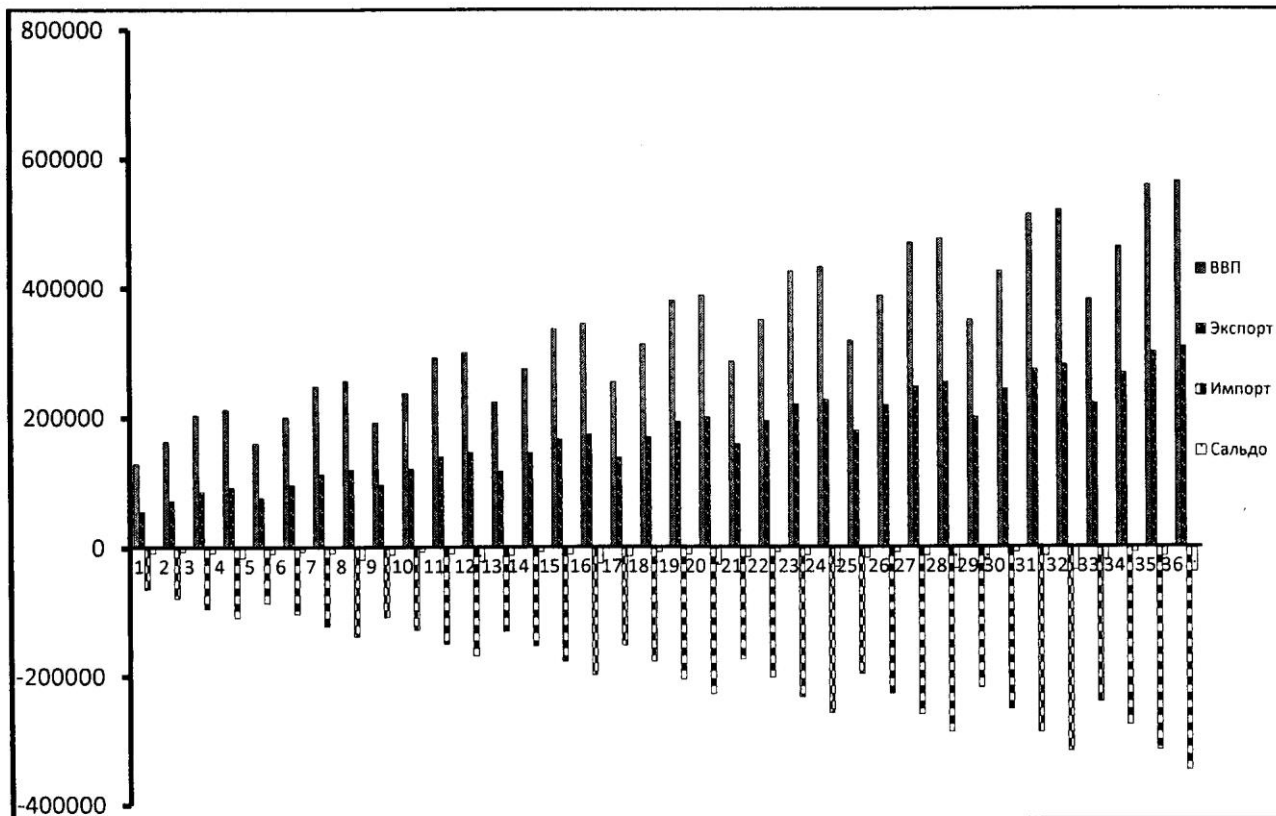


Рис. 2. Прогноз ВВП, экспорта, импорта и сальдо баланса товаров и услуг до 2015 г. (млн грн)

Значения модели временного ряда, приведенные на рис. 2, скорректированы на величину коэффициентов цикличности. Как видно на рис. 2, фактор цикличности сокращает значение всех трех показателей в первом квартале каждого года, при этом прирост показателей наиболее значителен во втором и третьем кварталах, а в четвертом квартале наблюдается незначительный прирост показателя экспорта – на 0,07 %, в то время как показатель ВВП падает на 1 %. Показатель импорта же растет на 7 %, что и дает значительный рост отрицательного сальдо баланса товаров и услуг в четвертом квартале каждого года.

Общие положения стратегии экспортной ориентации состоят в том, что страна, участвующая в международной торговле, специализируется на производстве и экспорте товаров, в структуре издержек которых преобладают факторы, имеющиеся в стране в наибольшем количестве (согласно теории Хекшера – Олины) [2, с. 24]. Вместе с этим если взглянуть на структуру экспорта Украины, то видно, что массово экспортируются товары, не соответствующие этому критерию [3, с. 199]. Важнейшим сектором экономики Украины, в котором существуют преимущества и уникальные ресурсы, по объему преобладающие в структуре ресурсов, является сельское хозяйство, которое в структуре экспорта занимает 4-е место в 2010 г. и доля которого в структуре экспорта составляет 9 % (по продукции растительного происхождения). В 2011 г. доля продукции растительного происхождения снизилась до 8,1 %, оставшись на 4-м месте. По продукции животноводства доля в структуре экспорта 2011 г. составила 1,4 % [4].

Действующая стратегия экспортной ориентации основывалась на выкладках неоклассической теории. Исследования в рамках неоклассического подхода не затрагивают институциональных аспектов формирования внешнеэкономической стратегии [5, с. 45; 6, с. 56]. Поэтому ограничение методологии формирования стратегий внешнеэкономической деятельности рамками неоклассического подхода приводит к выпадению институциональной составляющей из процесса стратегического планирования [7, с. 14]. Стратегия экспортной ориентации Украины является наглядным примером этому.

В отличие от стратегии экспортной ориентации, стратегия импортозамещения базируется на использовании достижений научно-технического прогресса с тем, чтобы эффективно конкурировать с зарубежными производителями. То есть, как и для блока развивающихся стран, для постсоветских стран стратегия инновационного развития состоит, прежде всего, в заимствовании уже существующих нововведений (имитации) [8, с. 25].

Стратегия импортозамещения предполагает поощрение и всемерную поддержку развития отечественной промышленности. В первую очередь, это необходимость защиты прав собственности. Права собственности не являются предметом неоклассического анализа, при этом они являются важнейшим мотиватором для развития экономики и предметом исследования институциональной теории. Развитие малого и среднего бизнеса, планирование и реализация стратегических изменений, внедрение инноваций не будут осуществляться в экономике, где отсутствует или находится на низком уровне защита прав собственности. Данный вопрос также анализировался ранее через призму институциональной методологии, через рынок и спрос на инновации [9, с. 82–83]. Автор также приходит к выводу о том, что необходима защита прав собственности, а именно защита инновационной экономики от власти [9, с. 94]. Трансакционные издержки в постсоветских странах находятся на высоком уровне и влияют на перераспределение прав собственности. Такой характер и величина трансакционных издержек, а также размытость и слабая юридическая защита прав собственности могут развивать исключительно экономику хищнического характера, основными отличительными характеристиками которой являются высокая величина товарооборота и импортная зависимость экономики. Несмотря на эти факторы, инновационное развитие является реальной альтернативой для преодоления "разрушительного наследия экономического неолиберализма" [10, с. 40].

Проблемы либерализации экономики, а также определения степени необходимого государственного вмешательства являются остроактуальными в современной экономической науке. Кроме сугубо практического аспекта этих проблем, существует и теоретический, который проявляется в противостоянии неоклассической и кейнсианской школ экономической науки [11, с. 53]. Вместе с тем выбор между либерализацией и государственным регулированием для Украины является менее приоритетной задачей, чем обеспечение баланса отраслей экономики. В совре-

менных условиях распределение прав собственности в экономике не имеет значения, если соблюдается баланс интересов работодателей, работников и государства во всех отраслях народного хозяйства. Выравнивание интересов может быть осуществлено только при условии сокращения трансакционных издержек, препятствующих переливу капитала между отраслями, что приведет к росту конкурентоспособности отдельных отраслей (при этом нерентабельные отрасли будут ликвидированы или отданы в общественную или государственную собственность). При таком условии функционирования экономической системы прибыли в различных отраслях экономики будут выравниваться, а интересы различных социальных слоев населения не будут зависеть от распределения прав собственности на средства производства. Обязательным условием также является институционализация прав собственности и отношений, возникающих в отраслях экономики по поводу распределения результатов экономической деятельности (вознаграждений за факторы производства, а также налогов и сборов). Только при соблюдении вышеуказанных условий трансакционные издержки будут снижены до приемлемого уровня, при котором рыночный механизм может стать эффективным. При этом развитие малого бизнеса обеспечит сокращение коэффициента Джини, а институционализация прав собственности – сокращение неопределенности в национальной экономике и повышение уровня деперсонифицированного доверия в обществе, что также улучшит инвестиционный климат, условия функционирования предприятий, возможность развития институциональной среды в благоприятной траектории.

В этой связи показательным является пример китайской экономики, где импортозамещающая стратегия тесно взаимосвязана со стратегией экспортной ориентации, где немаловажную роль играют инновационный путь развития экономики и грамотное использование институциональных факторов для развития экономики [12, с. 139].

В настоящее время украинской экономике необходимо изменить стратегию внешнеэкономической деятельности с экспортной ориентации на импортозамещение, особенно в области инновационных и высокотехнологичных товаров. При этом основной акцент государственной политики поощрения технологического развития экономики должен быть сделан в пользу защиты прав собственности и снижения уровня неопределенности в бизнесе. Малому и инновационному бизнесу в Украине необходима защита от недобросовестной конкуренции, построенной на прямом нарушении прав собственности.

Основными задачами государственной экономической политики для обеспечения инновационного развития должна стать институционализация прав собственности, создание всех необходимых прецедентов, а также сокращение трансакционных издержек для перемещения капитала между отраслями и сферами экономики.

Перспективой исследования формирования внешнеэкономических стратегий являются составление альтернативных стратегий и рассмотрение перспектив их реализации, а применения институционального подхода в международной экономике – идентификация и измерение, а также разработка методологии анализа трансакционных издержек во внешней торговле.

Литература: 1. Официальный сайт Министерства финансов Украины. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>. 2. Дайнеко А. Экспортная ориентация экономики как фактор импортозамещения / А. Дайнеко, Д. Береснев // Банківські вісник. – 2011. – Листопад. – С. 24–30. 3. Ким А. А. Динамика товарной структуры внешней торговли Украины в 2005 – 2010 гг. / А. А. Ким // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2011. – № 943. – С. 195–202. 4. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Бузгалин А. В. Открытость политэкономии и империализм "мэйнстрима": экономика как прошлое / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 41–46. 6. Ведин Н. В. Потенциал развития политической экономики: к разработке проблемы неоднородности экономических систем / Н. В. Ведин, Н. Ф. Газизуллин // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 55–58. 7. Волович В. Н. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике / В. Н. Волович // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 13–16. 8. Данилов И. П. Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности экономики / И. П. Данилов, М. Ю. Алексеев // Проблемы современ-

ной економіки. – 2012. – № 2 (42). – С. 24–27. 9. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. П. Вишневский // Journal of Institutional Studies. – 2010. – Т. 2. – № 2. – С. 81–95. 10. Ещенко П. Восстановление социально-экономического развития – приоритет номер один в мире и в Украине / П. Ещенко, А. Арсенько // Экономика Украины. – 2012. – № 1. – С. 36–50. 11. Рязанов В. Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее / В. Т. Рязанов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 47–54. 12. Цвигун И. В. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности КНР / И. В. Цвигун, Я. А. Суходолов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 2. – С. 135–140.

References: 1. Ofitsialnyy sayt Ministerstva finansov Ukrainy. – Access mode : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>. 2. Dayneko A. Eksportnaya orientatsiya ekonomiki kak faktor importozameshcheniya / A. Dayneko, D. Beresnev // Bankayskiy vesnik. – 2011. – Listapad. – Pp. 24–30. 3. Kim A. A. Dinamika tovarnoy struktury vneshney trgovli Ukrainy v 2005 – 2010 gg. / A. A. Kim // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V. N. Karazina. – 2011. – No. 943. – Pp. 195–202. 4. Tovarna struktura zovnishnoi torhivli za 2011 rik [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Buzgalin A. V. Otkrytost politekonomii i imperialism "meynstrima": ekonomiks kak proshloe / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. – No. 2 (42). – P. 41–46. 6. Vedin N. V. Potentsial razvitiya politicheskoy ekonomii: k razrabotke problem neodnorodnosti ekonomicheskikh system / N. V. Vedin, N. F. Gazizullin // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. – No. 2 (42). – P. 55–58. 7. Volovich V. N. Problemy modernizatsii i perekhoda k innovatsionnoy ekonomike / V. N. Volovich // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. – No. 2 (42). – P. 13–16. 8. Danilov I. P. Innovatsionnoye razvitiye kak faktor konkurentosposobnosti ekonomiki / I. P. Danilov, M. Yu. Alekseev // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. – No. 2 (42). – Pp. 24–27. 9. Dementiev V. V. Pochemu Ukraina ne innovatsionnaya derzhava: institutsionalnyy analiz / V. V. Dementiev, V. P. Vishnevskiy // Journal of

Institutional Studies. – 2010. – Vol. 2. – No. 2. – Pp. 81–95. 10. Eshchenko P. Vosstanovlenie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya – prioritet nomer odin v mire i v Ukraine / P. Eshchenko, A. Arsenko // Ekonomika Ukrainy. – 2012. – No. 1. – Pp. 36–50. 11. Ryazanov V. T. Politicheskaya ekonomiya: is proshlogo v budushchee / V. T. Ryazanov // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. – No. 2 (42). – Pp. 47–54. 12. Tsvigun I. V. Tendentsii razvitiya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti KNR / I. V. Tsvigun, Ya. A. Sukhodolov // Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii. – 2010. – No. 2. – Pp. 135–140.

Інформація об авторі

Ким Алексей Алексеевич – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга Национального аэрокосмического университета им. Н. Е. Жуковского "Харьковский авиационный институт" (61070, Украина, г. Харьков, ул. Чкалова, 17, e-mail: alexeykim@ua.fm).

Інформація про автора

Кім Олексій Олексійович – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга Национального аэрокосмического университета им. М. С. Жуковского "Харьковский авиационный институт" (61070, Украина, м. Харків, вул. Чкалова, 17, e-mail: alexeykim@ua.fm).

Information about the author

A. Kim – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Marketing of N. E. Zhukovsky National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute" (17 Chkalov St., 61070, Kharkiv, Ukraine, e-mail: alexeykim@ua.fm).

Рецензент
канд. экон. наук,
профессор Поддубный И. А.

Стаття надійшла до ред.
22.03.2013 р.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У КОНТЕКСТІ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ

УДК 165.63:339.137.2(477) – 047.52

Дейнека Т. А.
Базавлук Н. Г.

Визначено специфіку взаємообумовленості та суперечливості процесів формування макроекономічної конкурентоспроможності, зумовлених станом і динамікою відтворювальної структури ВВП. Досліджено сучасні тенденції відтворювальної структури ВВП провідних країн світу, країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються. Обґрунтовано, що стійке економічне зростання в умовах глобальної конкуренції можливе лише за використання інноваційно орієнтованої моделі економіки. Визначено, що можливості суспільства продукувати і впроваджувати інновації безпосередньо пов'язані з нагромадженням капіталу та пропорціями відтворювальної структури ВВП. Обґрунтовано необхідність забезпечення оптимального співвідношення між споживанням і нагромадженням капіталу в межах відтворювальної структури ВВП як визначальної передумови формування конкурентоспроможності країн на основі інновацій.

Ключові слова: національна конкурентоспроможність, відтворювальна структура ВВП, споживання, нагромадження капіталу, економічні суперечності.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ СТРАН МИРА

УДК 165.63:339.137.2(477) – 047.52

Дейнека Т. А.
Базавлук Н. Г.

Определена специфика взаимообусловленности и противоречивости процессов формирования макроэкономической конкурентоспособности, которые обусловлены состоянием и динамикой воспроизводственной структуры ВВП. Исследованы современные тенденции воспроизводственной структуры ВВП ведущих стран мира, стран

переходной экономикой и развивающихся стран. Обосновано, что устойчивый экономический рост в условиях глобальной конкуренции возможен только при использовании инновационно ориентированной модели экономики. Определено, что возможности общества производить и внедрять инновации непосредственно связаны с накоплением капитала и пропорциями воспроизводственной структуры ВВП. Обоснована необходимость обеспечения оптимального соотношения между потреблением и накоплением капитала в рамках воспроизводственной структуры ВВП как определяющей предпосылки формирования конкурентоспособности стран на основе инноваций.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность, воспроизводственная структура ВВП, потребление, накопление капитала, экономические противоречия.

COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF THE REPRODUCTIVE STRUCTURE CONTRADICTIONS OF THE WORLD COUNTRIES' ECONOMIES

UDC 165.63:339.137.2(477) – 047.52

**T. Deineka
N. Bazavluk**

The specificity of interdependence and contradiction of macroeconomic competitiveness formation determined by the condition and dynamics of the reproductive structure of GDP are defined. Current trends in reproductive structure of GDP of leading countries, countries with transitional economy and developing countries are investigated. It is proved that sustainable economic growth under the global competition is only possible with an innovation-oriented economic model. It is determined that the ability of a society to produce and implement innovations is directly related to the accumulation of capital and the proportions of the GDP reproductive structures. The necessity of providing an optimal balance between capital consumption and accumulation in the reproductive structure of GDP as the prerequisites of the country's competitiveness formation through innovation is substantiated.

Keywords: national competitiveness, reproductive structure of GDP, consumption, capital accumulation, economic contradictions.

Сучасний етап світового розвитку безпосередньо пов'язаний із використанням інновацій у всіх сферах економічного життя суспільства. Перехід до економіки знань, який є пріоритетним завданням для більшості країн світу, реалізується через втілення інновацій. Інноватизація є інструментальною основою сучасних трансформацій, що наочно відображає практика провідних держав світу, таких, як США, Японія, країни ЄС. Їх досвід свідчить, що стійке економічне зростання в умовах глобальної конкуренції можливе лише за використання інноваційно орієнтованої моделі економіки. Тому проблема забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, її структурних трансформацій у контексті досягнення високого рівня конкурентоспроможності є актуальною науково-практичною проблемою, яка потребує дослідження.

Дослідженню науково-практичної проблеми структурних трансформацій національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання присвячені наукові праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як В. Гесць, Б. Кваснюк, Н. Дучинська, В. Семиноженко, Л. Федулова, А. Чухно. Проблеми управління конкурентоспроможністю, а також роль інновацій у формуванні національної конкурентоспроможності розглядаються у працях Л. Антонюк, Я. Базилук, В. Врублевського, О. Грішнєвої, Я. Жаліла, О. Чурсіна.

У період становлення економіки знань конкуренція набуває особливих ознак під впливом поширення інновацій у всіх сферах життя суспільства. Конкурентоспроможність країн істотним чином визначає технологічний рівень секторів та галузей економіки, передусім промисловості. До найважливіших чинників національної конкурентоспроможності також слід віднести наявність кваліфікованих кадрів, дієвий інтелектуальний потенціал, створений у суспільстві, інфраструктуру, системи управління, культуру підприємництва тощо. Разом із цим забезпечення умов формування конкурентоспроможної економіки країни потребує інвестицій. Можливості суспільства продукувати і впроваджувати інновації безпосередньо пов'язані з нагромадженням капіталу та пропорціями відтворювальної структури ВВП.

Метою дослідження є визначення сучасної специфіки взаємообумовленості та суперечливості процесів формування макроекономічної конкурентоспроможності, зумовлених станом і динамікою відтворювальної структури ВВП.

У період становлення економіки знань відбуваються якісні зміни у структурі національної економіки, які визначають можливості та подальші перспективи зростання. Дослідження джерел

конкурентоспроможності національної економіки передбачає, передусім, аналіз відтворювальної структури економіки, яка визначається співвідношенням фонду нагромадження та фонду споживання у складі ВВП. Модель збалансованої відтворювальної та галузевої структури національної економіки властива більшості провідних країн світу, які характеризуються високим рівнем конкурентоспроможності економіки.

Досліджуючи відтворювальну структуру, слід зазначити, що ВВП країн становить сума кінцевих споживчих витрат, валового нагромадження та чистого експорту. Аналіз (табл. 1) показує в динаміці структурні зміни, що відбуваються у відтворювальному циклі світової економічної системи. Найбільшу частку ВВП становлять кінцеві споживчі витрати – у структурі світової економіки цей показник коливається у межах 75,7 – 77,7 % відповідно до періоду 2000 – 2010 рр. Розвинутих країнам притаманна найвища частка кінцевих споживчих витрат у ВВП (82,42 % у 2010 р.). У країнах із перехідною економікою та країнах, що розвиваються, частка кінцевих споживчих витрат у ВВП значно нижча – 72,39 та 65,88 % відповідно. Слід зазначити, що частка кінцевих споживчих витрат у ВВП у розвинутих країнах та країнах із перехідною економікою поступово зростає, а в країнах, що розвиваються, спостерігається її поступове зниження.

Таблиця 1

Відтворювальна структура економіки, 2000 – 2010 рр.*

Групи країн	Показник	2000 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1	2	3	4	5	6
Світ	ВВП, %	100,00	100,00	100,00	100,00
	Темп приросту ВВП, %	X	9,57	-5,34	8,81
	Кінцеві споживчі витрати, %	77,47	75,74	77,96	76,70
	Валове нагромадження капіталу, %	22,42	23,68	21,51	22,73
	Валове нагромадження основного капіталу, %	21,65	22,72	21,83	21,92

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
Розвинуті країни	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів, %	0,77	0,96	-0,32	0,81
	Експорт товарів та послуг, %	24,85	32,31	27,36	29,65
	Імпорт товарів та послуг, %	24,74	31,74	26,78	28,88
	Чистий експорт, %	0,11	0,56	0,58	0,76
	Статистична похибка, %	-0,002	0,016	-0,062	-0,189
	Ефективність нагромадження	X	0,37	-0,26	0,36
	ВВП, %	100,00	100,00	100,00	100,00
	Темп приросту ВВП, %	X	6,00	-5,94	4,00
	Кінцеві споживчі витрати, %	78,99	80,51	82,86	82,42
	Валове нагромадження капіталу, %	21,80	20,66	17,44	18,12
Країни з перехідною економікою	Валове нагромадження основного капіталу, %	21,24	20,43	18,30	17,90
	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів, %	0,56	0,23	-0,86	0,21
	Експорт товарів та послуг, %	21,68	28,36	24,18	26,37
	Імпорт товарів та послуг, %	22,47	29,52	24,47	26,85
	Чистий експорт, %	-0,79	-1,16	-0,29	-0,48
	Статистична похибка, %	0,003	-0,002	-0,004	-0,057
	Ефективність нагромадження	X	0,27	-0,36	0,21
	ВВП, %	100,00	100,00	100,00	100,00
	Темп приросту ВВП, %	X	27,52	-23,68	18,44
	Кінцеві споживчі витрати, %	68,89	68,86	76,22	72,39
Країни, що розвиваються	Валове нагромадження капіталу, %	19,37	26,39	20,60	22,99
	Валове нагромадження основного капіталу, %	18,35	23,56	22,57	22,11
	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів, %	1,02	2,83	-1,98	0,88
	Експорт товарів та послуг, %	45,02	36,33	32,38	34,75
	Імпорт товарів та послуг, %	32,93	30,44	27,91	28,55
	Чистий експорт, %	12,09	5,89	4,47	6,20
	Статистична похибка, %	-0,357	-1,146	-1,288	-1,589
	Ефективність нагромадження	X	0,82	-1,51	0,68
	ВВП, %	100,00	100,00	100,00	100,00
	Темп приросту ВВП, %	X	16,59	-1,51	18,59
Країни, що розвиваються	Кінцеві споживчі витрати, %	72,59	65,47	67,16	65,88
	Валове нагромадження капіталу, %	24,81	30,41	30,77	31,77
	Валове нагромадження основного капіталу, %	23,27	27,99	29,70	29,80
	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів, %	1,53	2,43	1,07	1,97
	Експорт товарів та послуг, %	34,92	41,05	33,98	35,56
	Імпорт товарів та послуг, %	32,31	37,14	31,84	32,92
	Чистий експорт, %	2,61	3,91	2,14	2,65
	Статистична похибка, %	-0,001	0,211	-0,065	-0,304
	Ефективність нагромадження	X	0,47	-0,05	0,49

*Складено авторами за даними роботи [1].

3-поміж структурних характеристик відтворення ВВП най-більше значення має оптимізація генеральної відтворювальної

макроекономічної пропорції – співвідношення між нагромадженням і споживанням у ВВП. Саме оптимальний приріст нагромадження капіталу визначає темпи економічного та соціального прогресу, забезпечуючи стійкий стан макросистеми із найвищим рівнем споживання в суспільстві. Збільшення норми нагромадження капіталу зазвичай підвищує технічний рівень капітальних ресурсів, що поліпшує такі якісні характеристики відтворювального процесу, як капіталоозброєність та продуктивність праці, з одного боку, і капіталоємність та матеріалоемність продукту – з іншого [2, с. 5].

Одночасно це співвідношення між споживанням і нагромадженням визначає передумови конкурентоспроможності країни. Відмінністю сучасних конкурентних відносин є створення переваг на основі інновацій. У межах функціонування макросистеми цей процес стає можливим за розширеного відтворення, викремлення суспільством достатньої частки коштів на нагромадження та перетворення цих коштів на реальний капітал. У свою чергу, втілені інновації забезпечують у новому відтворювальному циклі приріст ВВП. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки суспільство є зацікавленим у прирості фонду нагромадження. Проте, зважаючи на необхідність не тільки заощаджувати, але й споживати, завжди існувала й буде існувати певна межа, що визначає оптимальну частку нагромадження. Теоретично нагромадження вважається достатнім, якщо його норма становить близько 25 % ВВП. Таким чином, одна з визначальних умов забезпечення стійкої (довгострокової) конкурентоспроможності та сама, що й макроекономічного розвитку країни в цілому: важливим є паритет між структурним співвідношенням фонду споживання та фонду нагромадження.

Норма нагромадження капіталу визначається як частка валового нагромадження капіталу у ВВП. Обчислена для світової економіки в цілому (2000 – 2010 рр.), вона знаходиться в межах 20,9 – 23,7 % (середнє значення за період – 22,26 %). Це дещо нижче від зазначеного оптимального значення (тобто менше 25 %). Нестабільність економічного розвитку, зумовлена останньою за часом фінансово-економічною кризою, синхронно спричинила відповідні зміни в динаміці процесів нагромадження капіталу. Для періоду 2000 – 2008 рр. властива була позитивна динаміка щодо норми нагромадження, у 2009 р. відбувся спад, проте вже у 2010 р. даний показник знову збільшився.

У цілому описаний рух норми нагромадження відповідає ознакам теперішньої фази економічного циклу: за Г. Меншем, саме період депресії запускає інноваційний процес, а згідно з Й. Шумпетером, саме інновації породжують довгі цикли ділової активності. Отже, потреби виходу з кризи зумовлюють інтенсивність упровадження інновацій, що відповідно позначається на показникові валової норми нагромадження, який поступово зростає як у світовій економіці в цілому, так і по всіх групах країн.

Щодо інновацій, які в сучасних умовах економічного розвитку є визначальним джерелом конкурентоспроможності, конкретизації потребус нагромадження основного капіталу. Потрібно відзначити, що динаміка норми нагромадження основного капіталу дещо інша, ніж нагромадження в цілому: світовий рівень цього показника у 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшився приблизно на 0,1 п.п. При цьому позитивний приріст забезпечили лише країни, що розвиваються; в економічно розвинутих країнах і країнах із перехідною економікою зміни були від'ємними. На думку авторів, це пов'язано, по-перше, із компенсаторною поведінкою домогосподарств, яка проявилась як реакція на кризові явища в економіці та спричинила нагромадження майна в цьому секторі, та, по-друге, із потребами відновлення страхових запасів і резервів, що гарантують неперервність макроекономічного відтворення. З цих причин динаміка валового нагромадження капіталу випереджає нагромадження основного капіталу, а отже, невиробниче нагромадження змінюється інтенсивніше за виробниче.

Слід зазначити, що від сучасної кризи країни з розвинутою економікою постраждали істотноше, ніж країни, що розвиваються. У результаті цього, за прогнозом PricewaterhouseCoopers (PwC), такі країни, як Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Мексика та інші, будуть випереджати за темпами зростання індустріальні держави Заходу, об'єднані у G7. У зв'язку з цим постає питання стосовно того, чи втрачають економічно розвинені країни пріоритети конкурентоспроможності: якщо так, то якою мірою і як це відображає динаміка нагромадження капіталу?

Фактично норма нагромадження основного капіталу у групі розвинених країн у середньому за досліджуваний період становила 19,99 %. До 2008 р. значних коливань норми нагромадження основного капіталу не спостерігалось, проте у 2009 р. відбулося

суттєве зниження показника до 17,44 % (результат світової фінансової кризи), у 2010 р. – незначне зростання до 18,12 %. Країнам з перехідною економікою властива дещо вища норма нагромадження основного капіталу порівняно з розвинутими країнами – середнє значення за період становило 20,87 %. У 2000 – 2008 рр. спостерігалось поступове зростання з 18,35 до 23,56 %. У 2009 – 2010 рр., як і в розвинутих країнах, обсяг фонду нагромадження зменшився: у 2010 р. норма нагромадження основного капіталу становила 22,11 %. Стійка позитивна динаміка притаманна процесам нагромадження основного капіталу країн, що розвиваються: у період 2000 – 2010 рр. норма нагромадження основного капіталу в цій групі зросла із 23,27 % у 2000 р. до 29,80 % у 2010 р.

На майбутні два десятиліття прогнозується зниження світової норми нагромадження. При цьому абсолютна величина цього показника в країнах, що розвиваються, та країнах із перехідною економікою буде вищою, ніж у розвинутих країнах (табл. 2). Відповідно зворотний показник (капіталовіддача) до 2030 р. буде вищим у розвинутих країнах. Для порівняння: 5,26 дол. США – розвинуті країни світу; 4,35 – країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Таблиця 2

Норма нагромадження капіталу, % [3, с. 107]

Групи країн	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.
Світ у цілому	23,7	22,2	22,1	22,0	20,8
Розвинуті країни	23,0	22,0	19,5	19,5	19,0
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	26,0	23,0	27,5	26,0	23,0

З'ясовуючи конкурентоспроможний стан країн із урахуванням їх групування за ступенем розвитку, потрібно звернутись до темпів зростання ВВП. За даними UNCTAD, вихід із фінансово-економічної кризи супроводжувався для економічно розвинутих країн темпами приросту ВВП (2010 р. до 2009 р.) 4,0 %, для країн з перехідною економікою – 18,44 %, для країн, що розвиваються, – 18,59 %. Отже, у всіх групах країн зафіксоване економічне зростання. З огляду на рушійні сили прогресивної макроекономічної динаміки потрібно уточнити, що особливе значення для розвитку економіки має, передусім, зростання в секторі промисловості. Для більшості країн, що розвиваються, саме випереджаюче зростання промисловості забезпечує структурні перетворення та тривале економічне зростання. У складі економіки країни має бути створений високотехнологічний конкурентоспроможний промисловий сектор. Якщо мова йде про інноваційний прорив, то для створення таких умов, як зазначають науковці [4, с. 304–305], у названому секторі приріст ВВП упродовж одного-двох десятиліть має утримуватись на рівні 10 %. Саме таку закономірність у XX ст. продемонстрували, наприклад, такі країни, як Японія, Республіка Корея. Нині у десятилітньому інтервалі часу випереджачими темпами розвиваються Катар (13 % приросту реального ВВП за 2000 – 2010 рр.), а також Китай із Гонконгом, Казахстан, Індія, В'єтнам [5]. Таким чином, іншою, не менш важливою умовою формування конкурентоспроможної економіки країни є забезпечення у довготривалому інтервалі часу високих темпів приросту виробництва, що, у свою чергу, тісно пов'язано з рівнем валових нагромаджень у ВВП.

Визначаючи тенденцію на майбутнє, PricewaterhouseCoopers зазначає, що Китай та Індія стануть поряд із США найбільшими економіками світу; Індонезія, Нігерія, В'єтнам демонструватимуть переконливе економічне зростання; Бразилія зможе обійти Японію і стати четвертою найбільшою економікою світу; економіка Туреччини може стати однією з найбільших у Європі. Разом із цим експерти також констатують, що внаслідок негативного впливу світової економічної кризи країнам, що розвиваються, буде важко зберегти високі темпи зростання останніх років [6]. За прогнозами компанії Ernst & Young, середній показник приросту економіки у групі країн, що швидко зростають, становитиме 5,4 % у 2013 р. та 6,4 % у 2014 р., але при цьому прогноз для розвинутих ринків менш оптимістичний, особливо для Європи, де передбачається зниження темпів економічного зростання у 2013 р. на 0,3 % [5].

Відзначаючи у порівняльному аналізі (країни, що розвиваються/розвинуті країни) тенденцію випереджачих темпів збільшення ВВП, а також переважання більш високих показників

норми нагромадження основного капіталу, необхідно підкреслити, що оцінка конкурентоспроможності з орієнтиром на цей показник, на думку авторів, відносна. Насамперед тому, що процеси відтворення на макрорівні слід сприймати не тільки з економічного погляду, але й із соціального. Забезпечення зростання ВВП, нагромадження капіталу, упровадження на цій основі інновацій у напрямі забезпечення конкурентоспроможності оцінюються позитивно тільки у випадку реалізації інтересів соціуму. Між тим, незважаючи на зміни структури світового ВВП за групами країн за рівнем їх розвитку, між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, зберігаються істотні розбіжності, особливо за показником рівня життя населення на користь перших.

Показником, який дозволяє одночасно враховувати і норму нагромадження капіталу, і приріст ВВП, є коефіцієнт ефективності нагромадження, тобто віддача з кожного долара США фонду нагромадження у вигляді приросту ВВП. Чим вища ефективність нагромадження, тим менша потреба у збільшенні обсягів фонду нагромадження для створення одиниці приросту ВВП. Середнє значення показника ефективності нагромадження світової економіки за досліджуваний період становило 0,28. Таким чином, 1,00 дол. США, інвестований в основний капітал, збільшує обсяг світового ВВП на 0,28 дол. США. Загалом простежується тенденція до зростання обсягів світового ВВП – середньорічний темп приросту у 2000 – 2010 рр. становив 7,08 %, виняток 2009 р.: обсяг світового ВВП порівняно з 2008 р. скоротився на 5,34 % під впливом світової фінансової кризи. Найвищий рівень ефективності нагромадження у 2010 р. (0,68) – у групі країн із перехідною економікою. У країнах, що розвиваються, дещо нижчий показник ефективності нагромадження – 0,49. Щодо розвинених країн, то для них ефективність нагромадження у 2010 р. становила 0,21. Досить високі показники ефективності нагромадження країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, пов'язані із тенденцією до постійного значного зростання обсягів ВВП.

Зіставлення відносного показника ефективності нагромадження капіталу за групами країн, безперечно, переконливо свідчить на користь країн, що розвиваються: вони набувають ознак конкурентоспроможності в часі швидше, ніж економічно розвинуті держави. Деякі із сучасних країн, що швидко зростають, становлять істотну загрозу для економічно розвинутих країн уже нині (передусім Китай). Проте на уточнення потребують масштаби економіки розвинутих країн. У 2010 р. частка розвинутих країн у ВВП становила 51,7 % (у тому числі США – 19,7 %) і на ці країни припадало 60 % світового обсягу капіталовкладень [3, с. 106, 462]. Отже, забезпечення світової економіки капіталом у наш час залишається суттєво залежним від інвестиційного процесу розвинутих країн. Зважаючи на це, ознаки послаблення конкурентоспроможності країн – світових лідерів – уже не здаються такими однозначними. Варто також додати, що питоме значення одного процента приросту ВВП у країнах із високим рівнем економічного розвитку не тільки кількісно відрізняється від аналогічного показника інших країн, а й якісно оцінюється інакше. Слід зауважити, що створення розвинутими країнами великого за обсягом ВВП дозволяє опосередковано припускати наявність досить збалансованого співвідношення споживання та нагромадження й обґрунтованих змін цієї структури відповідно до приросту основного макроекономічного показника. Хоча, безперечно, абсолютно досконалого паритету у світовій практиці не зафіксовано.

У багатьох країнах споживання перевищує виробництво або, навпаки, виробництво є більшим за споживання (Німеччина, Японія, Китай). Розміщуючи тимчасово вільні резерви на світовому ринку, група країн із позитивним сальдо платіжного балансу перетворюється на основних світових кредиторів. Саме із цим пов'язана нерівномірність у динаміці заощаджень і нагромаджень капіталу, яка лежить в основі формування глобального дисбалансу – однієї з найважливіших причин фінансової кризи. Як зазначають аналітики [3, с. 109], у прогнозованому періоді (тобто до 2030 р.) названий дисбаланс усунути повністю буде неможливо.

Отже, можна зробити такі висновки з проведеного дослідження:

1. Відповідно до мети дослідження авторами з'ясовані ви-
токи формування конкурентоспроможності країн. Методологія
аналізу ґрунтується на поєднанні фундаментальних наукових
положень політичної економії щодо відтворювальної структури
ВВП, основ макроекономіки щодо динаміки ВВП, процесів спо-
живання й нагромадження та здобутків прикладних економічних наук
щодо проблем національного і світогосподарського розвитку, а
також стосовно проблем сучасної специфіки конкурентних відно-
син. Зазначені аспекти широко, але нарізно досліджуються у ме-

жах названих економічних наук. Їх поєднання, з одного боку, надало можливість пояснити за допомогою теорії ті тренди, що фактично склалися у світовій економіці та економіці окремих країн, а з іншого – збільшити межі застосування канонічних основ економічної теорії, поширивши їх на сферу прикладної аналітики, зокрема на сферу знань із сучасної практики конкуренції між країнами.

2. Засновуючись на названих методологічних засадах, авторами обґрунтовано, що утворення визначальних передумов формування конкурентоспроможності країн на основі інновацій походить із можливості суспільства нагромаджувати капітал і забезпечувати в межах відтворювальної структури ВВП оптимальне співвідношення між споживанням та нагромадженням.

3. Аналіз, проведений авторами, дозволив констатувати, що посттрансформаційним країнам і країнам, що розвиваються, для забезпечення паритетних конкурентних відносин необхідні такі умови розвитку, які забезпечують у довготривалому інтервалі часу високі темпи приросту виробництва, що, у свою чергу, тісно пов'язано з рівнем валових нагромаджень у ВВП та спрямуванням інвестицій у інновації.

4. На основі теоретичних обґрунтувань та узагальнень світогосподарських тенденцій розвитку доведена суперечливість процесів формування макроекономічної конкурентоспроможності й оптимізації відтворювальної структури ВВП. Названа суперечність проявляється в межах макроекономічних систем та світової системи господарювання в цілому. На макrorівні суперечність полягає в тому, що, з одного боку, забезпечення конкурентних переваг на основі інновацій потребує в рамках розширеного відтворення, виокремлення суспільством достатньої частки коштів на нагромадження та перетворення цих коштів на реальний капітал, а з іншого – необхідною умовою розвитку суспільства є виділення коштів на споживання. Названа суперечність вирішується через оптимізацію споживання / нагромадження в структурі ВВП та ефективність використання нагромадження коштів. На світогосподарському рівні суперечність відтворювальної структури ВВП у кінцевому підсумку знаходить вияв через нерівномірність у динаміці заощаджень і нагромаджень капіталу та набуває форми глобального дисбалансу; по суті, вона є однією з найважливіших причин фінансової кризи.

Література: 1. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970–2010 [Electronic resource] // Офіційний сайт United Nations Conference on Trade and Development. – Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=95>. 2. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки [Електронний ресурс] / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104 с. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>. 3. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / под ред. А. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2011. – 480 с. 4. Чурсин А. А. Конкуренция, инновации и инвестиции (нелинейный синтез): монография / А. А. Чурсин, С. А. Васильев. – М.: Машиностроение, 2011. – 478 с. 5. Обзор компании "Эрнст энд Янг": прогноз развития быстрорастущих рынков. Осенний выпуск: октябрь 2011 года [Электронный ресурс]. – 24 с. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RapidGrowthMarkets-Autumn-2011-RU/\\$FILE/RapidG](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RapidGrowthMarkets-Autumn-2011-RU/$FILE/RapidG). 6. The World in 2050: Beyond the BRICs [Electronic resource]. – Access mode: http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/pdf/world_2050_brics.pdf.

References: 1. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970–2010 [Electronic resource] / Ofitsiyni sait of United Nations Conference on Trade and Development. – Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=95>. 2. Strukturi peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii ekonomiky [Electronic resource] / A. Pavliuk, D. Pokryshka, Ya. Belinska [et al.]; edited by Ya. Zhaliilo. – K.: NISD, 2012. – 104 p. – Access mode: <http://www.niss.gov.ua>. 3. Strategicheskii globalnyi prognoz 2030. Rasshirennyi variant / pod red. A. Dynkina; IMEMO RAN. – M.: Magistr, 2011. – 480 p. 4. Chursin A. Konkurentsia, innovatsii i investitsii (nelineyny sintez): monografiya [Competition, Innovation and Investment (Nonlinear Synthesis)] / A. Chursin, S. Vasilev. – M.: Mashinostroenie, 2011. – 478 p. 5. Obzor kompanii "Ernst and Young": prognoz razvitiia bystrorastushchikh rynkov. Autumn Issue: October 2011 [Electronic resource]. – 24 p. – Access mode: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RapidGrowthMarkets-Autumn-2011-RU/\\$FILE/RapidG](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RapidGrowthMarkets-Autumn-2011-RU/$FILE/RapidG). 6. The World in 2050: Beyond the BRICs [Electronic resource]. – Access mode: http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/pdf/world_2050_brics.pdf.

Інформація про авторів

Дейнека Тетяна Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі" (36014, Україна, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

Базавлук Наталія Григоріївна – асистент кафедри міжнародної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі" (36014, Україна, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

Інформація об авторах

Дейнека Татьяна Анатольевна – канд. екон. наук, доцент кафедры международной экономики Высшего учебного заведения Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" (36014, Украина, г. Полтава, ул. Ковалев, 3, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

Базавлук Наталья Григорьевна – ассистент кафедры международной экономики Высшего учебного заведения Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" (36014, Украина, г. Полтава, ул. Ковалев, 3, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

Information about the authors

T. Deineka – Ph.D. in Economics, Associate Professor of International Economics Department of Higher Educational Establishment of Ukoopsilka "Poltava University of Economics and Trade" (3 Koval St., 36014, Poltava, Ukraine, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

N. Bazavluk – assistant lecturer of International Economics Department of Higher Educational Establishment of Ukoopsilka "Poltava University of Economics and Trade" (3 Koval St., 36014, Poltava, Ukraine, e-mail: me.pusku@yandex.ru).

Рецензент

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

Стаття надійшла до ред.
20.03.2013 р.

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

УДК [316.42:004] (477)

Грузіна І. А.

Розглянуто основні проблеми, пов'язані з прискоренням процесу інформатизації в Україні, що змінює вигоди до працівників, ставлення до бізнесу, системи управління підприємствами, мотиви та методи прийняття рішень. Досліджено вплив цього процесу на економічне життя українського суспільства, його можливості спричинити якісні структурні зміни в економіці, виявлено перешкоди, які стримують розвиток інформатизації в Україні, та за-

пропоновано напрями їхнього подолання. Уточнено теоретичні основи поняття "інформатизація", розглянуто практичні підходи до її впровадження в економічну систему країни, регіону, підприємства.

Ключові слова: інформатизація, інформаційне суспільство, інформаційна інфраструктура, інформаційні технології.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

УДК [316.42:004] (477)

Грузина И. А.

Рассмотрены основные проблемы, связанные с ускорением процесса информатизации в Украине, что меняет требования к работникам, отношение к бизнесу, системы управления предприятиями, мотивы и методы принятия решений. Исследовано влияние данного процесса на экономическую жизнь украинского общества, его возможности вызывать качественные структурные изменения в экономике, выявлены препятствия, которые сдерживают развитие информатизации в Украине, и предложены направления их преодоления. Уточнены теоретические основы понятия "информатизация", рассмотрены практические подходы к ее внедрению в экономическую систему страны, региона, предприятия.

Ключевые слова: информатизация, информационное общество, информационная инфраструктура, информационные технологии.

THE PROBLEMS OF INFORMATIZATION IN UKRAINE

UDC [316.42:004] (477)

I. Gruzina

The article describes the main problems associated with the acceleration of informatization process in Ukraine, that changes the requirements for employees, the attitude to business, the systems of enterprise management, the motives and methods of decision-making. The effect of this process on the economic life of Ukrainian society, its ability to lead to qualitative structural changes in the economy were researched. The obstacles, which hinder the informatization development in Ukraine were identified and directions to overcome them were suggested. The theoretical basis of the "informatization" concept was elaborated. The practical approaches to its implementation in the economic system of a country, a region, an enterprise were considered.

Keywords: informatization, information society, information infrastructure, information technology.

Формування глобальних інформаційних мереж і систем, сучасні досягнення інформатики, постійний розвиток інноваційних телекомунікаційних технологій обумовлюють зростання інформаційного сектору економіки, що змінює вимоги до працівників, ставлення до бізнесу, системи управління підприємствами, мотиви та методи прийняття рішень. Розвиток галузі комп'ютерної техніки та інформаційних технологій стали причиною остаточного переходу від індустріального до інформаційного суспільства, який названий дослідниками цієї проблематики інформатизацією [1; 2].

Сучасному розумінню ролі інформатизації в розвитку економіки і суспільства сприяють роботи Ф. Махлупа, М. Пората, Д. Белла [3 – 5]. Розуміння інформатизації як важливої складової перетворень в сучасній економіці відображено в роботах Мельника Л. Г., Лепейко Т. І., Пушкаря О. І. [1; 6; 7]. Оцінці впливу процесу інформатизації на виробничі та організаційні технології присвятили свої дослідження Е. Брінелфсон, Козирев А. А., Щедрин А. Н., Барановська Т. П., Уткін В. Б. [8 – 12].

Багато аспектів інформатизації вже знайшли своє вирішення у літературі, дослідження науковців сприяли економічному осмисленню інформатизації та пов'язаних із цим змін в економіці. Однак деякі питання, а саме ті, що стосуються оцінки впливу даного процесу на економічне зростання, можливості інформатизації приводити до якісних структурних змін в економіці та необхідності вирішення проблем, які у зв'язку з цим виникають, вимагають уточнення теоретичних основ поняття і практичних підходів до її впровадження в економічну систему країни, регіону, підприємства.

Мета статті полягає у виявленні перешкод, що стримують розвиток інформатизації в Україні, у дослідженні її впливу на економічне життя українського суспільства.

Усе більше проблем соціального та економічного управління знаходять своє вирішення завдяки інтенсифікації процесу інформатизації. Україна займає провідні місця за щільністю кадрового науково-технічного потенціалу, значно випереджаючи

більшість розвинутих країн світу, однак розрив у рівнях продуктивності національної економіки та обсягах фінансування науково-технічної сфери створює неконкурентоспроможний стан процесу інформатизації в країні [13]. Вибіркове та нерегулярне виділення коштів на підтримку науково-технічної сфери стримує впровадження підприємствами нових технологій, призводить до неможливості утримання висококваліфікованих фахівців.

Оцінюючи сучасний стан інформаційної сфери України, слід враховувати особливості її розвитку в період становлення світового інформаційного суспільства, адже деякі причини відставання нашої країни є об'єктивними наслідками минулих процесів. Відсутність незалежності до 1991 року, наслідки примусової ідеології СРСР, недосконалість сучасної економіки та демократичного устрою стримують розвиток інформатизації, перешкоджають проведеному науковим досліджень із питань розвитку інформаційного середовища. Однак багато країн, які розпочали процес інформатизації за однакових умов існування з Україною та у ті ж самі строки, досягли відчутніших результатів завдяки розвитку інформаційних процесів [14].

Основними причинами відставання рівня інформатизації в Україні є нерозвиненість інформаційної інфраструктури, відсутність прагнення у керівників вітчизняних підприємств до впровадження технологій електронного бізнесу, недосконалість нормативно-правової бази у галузі інформатизації, низький рівень комп'ютерної та інформаційної обізнаності населення, застосування застарілих методів навчання без прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій. Незрозумілим є зазначене становище на фоні наявного в Україні потенціалу та можливостей. Адже існують необхідні передумови для формування нового суспільства: власний історичний досвід розвитку інформатизації; здобутки вітчизняних вчених у вигляді безлічі концепцій інформаційного суспільства; наявність підприємств, що за специфікою діяльності пов'язані з розвитком інформаційних технологій; висококваліфіковані кадри.

Однак інформатизація може стати джерелом не тільки позитивних наслідків. Усвідомлення основних наслідків інформатизації для економічного життя українського суспільства, які наведе-

ні в таблиці, дозволить сформулювати напрями стримування негативних явищ та активізації позитивних.

Таблиця

Вплив інформатизації на економічне життя суспільства

Причина впливу	
Позитивні наслідки	Негативні наслідки
1	2
1. Упровадження в діяльність сучасних підприємств новітніх досягнень техніки та технологій	
• підвищення обґрунтованості управлінських рішень за рахунок використання прогресивних засобів збирання, сортування, накопичення, обробки та розповсюдження інформації; • підвищення компетентності робітників завдяки опануванню методів роботи із сучасною технікою та прогресивними інформаційними технологіями; • підвищення рівня зайнятості людей з обмеженими можливостями за рахунок організації дистанційної трудової діяльності; • зникнення часових та просторових бар'єрів у використанні робочої сили, відсутність необхідності у фізичному переміщенні робітників, можливість цілодобової роботи не через наймання нових робітників, а шляхом перерозподілу завдань серед працівників, які знаходяться у різних часових поясах; • стрімке скорочення трудомісткості посередницьких та інформаційно-пошукових робіт і послуг нематеріального характеру; • зростання ефективності внутрішньофірмового менеджменту та міжорганізаційних взаємодій [17]; • формування нової інформаційної структури, що дозволяє найповніше використовувати зростаючий освітній потенціал сучасної висококваліфікованої робочої сили та прогресивні інформаційні технології [17]; • максимальне використання можливостей, навичок робітників за рахунок забезпечення гнучкості комунікаційних контактів та створення високих стимулів до ефективної праці [17]; • підвищення конкурентних переваг суб'єктів господарювання через бажання співробітників брати на себе функції підприємців-новаторів [17]; • спрощення взаємодії споживача з виробником завдяки використанню прогресивних інформаційних технологій [17]; • підвищення ступеня інформованості споживачів товарів і послуг, що дає можливість прийняття ними гнучких та своєчасних рішень [17]; • зростання кількості споживачів з більш віддалених районів [17; 18]; • прозорість ринкових операцій, що надає можливість економічним суб'єктам приймати більш обґрунтовані рішення [17]; • зростання ефективності виробництва у сферах, пов'язаних з новими технологіями [17]; • зростання ринку IT-технологій	• порушення конфіденційності інформації через можливість поєднання різних баз даних і здатність сучасних комп'ютерів аналізувати та зіставляти факти; • деваліфікація робітників через автоматичне виконання окремих функцій без занурення у їхню сутність та зміст – "роботизація" людини, зайнятої інформаційною працею; • зниження ефективності праці робітників у результаті їх небажання відмовлятися від традиційних методів використання певних інструментальних засобів [15]; • зниження конкурентних позицій окремих підприємств через недосконалість механізму розповсюдження нових технологій та відсутність можливості впровадження інноваційних розробок у традиційну діяльність підприємств; • підвищення трудомісткості процесу управління підприємством унаслідок збільшення кількості функцій, процесів, елементів даних та складних взаємозв'язків між елементами інформаційних систем [16]; • збільшення фінансових витрат підприємства у зв'язку з необхідністю адаптації працівників до умов роботи в інформаційному середовищі та постійного підвищення професійного рівня; • проблема низького рівня оплати інтелектуальної праці, що не відповідає внеску в розвиток суспільства, за одночасної неготовності представників інших соціальних груп до її підвищення "інтелектуалам"; • неузгодженість рівня розвитку електронного бізнесу з інформаційними ресурсами підприємств [7]; • трансформація професійної діяльності у напрямі переваги розумової праці, що може призвести до нервово-психологічних навантажень, відповідних зростаючому потоку інформації; • поява технічних систем та повсюдне впровадження мікропроцесорної техніки, що значно змінює характер праці у традиційних галузях промисловості та призводить до нестачі відповідних кадрів; • проблеми авторського права через піратське використання програмного забезпечення
2. Використання інформації як якісно нового виробничого ресурсу	
• поширення та активне використання інформаційно-телекомунікаційних технологій, що створює простір для прикладання інтелектуальної праці та дає високі результати у вигляді інтелектуального продукту [19]; • підвищення значущості сфери послуг, інформаційного сектору, економіки знань, що сприяє нарощуванню виробництва інформаційних продуктів і знань та швидкому економічному зростанню за відносно низьких темпів зростання матеріального виробництва [1]; • відносна незалежність та взаємна нейтральність економічного зростання й інвестиційної активності, що дає можливість стійкого й поступального господарського розвитку за невисокого рівня інвестицій [1]; • прискорення темпів економічного зростання за рахунок удосконалення існуючих технологій, техніки, використання принципово нових наукових досягнень; • трансформація економічної діяльності, що базується на обмеженості ресурсів, в економічну діяльність, основою якої є достатність інформації та способів її передавання	• складність, а іноді й неможливість оцінки витрат на виробництво продукту інтелектуальної праці; • неадекватність традиційних економічних показників для оцінки стану господарської діяльності; • суттєве ускладнення економічного життя через значну залежність фінансової системи країни від інформаційної сфери [17]
3. Перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій	
• збільшення обсягів випуску високотехнологічної продукції, розвиток нових організаційних форм діяльності – технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів [13]; • стрімке зростання кількості та якості навчальних програм та зниження розцінок на доступ до них [17]	• гальмування темпів економічного розвитку підприємства та підвищення матеріального рівня життя співробітників внаслідок неможливості впровадження сучасних інформаційно-телекомунікаційних технологій та ефективного використання розвинутої системи електронних мереж [2]

1	2
4. Орієнтація системи освіти на підготовку фахівців для роботи в інформаційному середовищі	
• поява нових інтелектуальних професій, що формує спроможність та готовність людини до успішного функціонування в інноваційній економіці; • поява нового знання, що приводить до виникнення нової технології, яка є передумовою економічних і соціально-політичних перетворень [1]; • перехід до нової природної освіти – безперервної, що триває все життя; • прискорення процесу тиражування освітніх програм та значне зниження витрат на забезпечення його ефективної реалізації [2]	• зникнення різноманітних професій у традиційних галузях індустрії; • підвищення вимог до підготовки фахівців прийняття рішень із галузі інформаційного менеджменту [16]; • актуалізація необхідності створення матеріальної бази для впровадження інформаційних технологій у сферу освіти [1]; • необхідність забезпечення процесу інформатизації освіти адекватними педагогічними технологіями, що потребує перепідготовки педагогічного складу, створення власного програмного продукту, інформаційних мереж [1]

Як доводять результати аналізу, одночасно з величезними можливостями, які відкриває перед Україною інформатизація, цей процес має негативні наслідки, що, за умови їхнього ігнорування, можуть призвести до серйозних проблем: недосконалість нормативно-правова база інформаційної сфери не забезпечує всіх потреб щодо побудови інформаційного суспільства; відсутня координація зусиль державного та приватного секторів економіки знижує ефективність використання наявних ресурсів; надто низьким є рівень інформаційної презентації України в Інтернет-просторі; недостатньою є державна підтримка виробництва засобів інформатизації та програмних засобів; урізаний бюджет інформатизації не забезпечує задоволення потреб економіки та суспільного життя.

Однак на сьогодні в Україні існують необхідні умови для комплексного та ефективного вирішення зазначених протиріч, прискореного розвитку інформаційного суспільства. Наявність висококваліфікованих кадрів, потужного наукового потенціалу сприяють активізації процесів на вітчизняному IT-ринку та відповідному зростанню його прибутковості, прискоренню темпів приросту інформаційно-комунікаційних технологій. Не існує серйозних перешкод і з боку держави. Отже, проблеми, які б стримували вільний розвиток інформаційного суспільства, можуть бути успішно подолані, але прискорені зміни майже в усіх сферах суспільного життя потребують їх постійного наукового дослідження з метою формування адекватного теоретичного та концептуального забезпечення інформаційного розвитку як однієї з найважливіших умов формування повноцінного інформаційного суспільства.

Література: 1. Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. докт. экон. наук, профессора Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2005. – 430 с. 2. Винарик Л. С. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Л. С. Винарик, А. Н. Щедрин, Н. Ф. Васильева. – Донецк : НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти, 2002. – 312 с. 3. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton / F. Machlup. – N. J. : Princeton University Press, 1962. – 416 p. 4. Porat M. The Information Economy : User's Guide to the Complete Database (on Magnetic Tape) / M. Porat, M. Rubin. – Washington : Office of Telecommunications, 1977. – 63 p. 5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с. 6. Лепейко Т. И. Основы информационной экономики : навч. посібн. / Т. И. Лепейко, О. В. Мазоренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 136 с. 7. Пушкар А. И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы) : научное издание / А. И. Пушкар, Е. Н. Грабовский, Е. В. Пономаренко. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2005. – 480 с. 8. Brynjolfsson E. Understanding of Digital Economy: Data, Tools, and Research / E. Brynjolfsson, B. Kahin, eds. – Cambridge, Mass. : The MIT Press, 2000. – 401 p. 9. Козырев А. А. Информационные технологии в экономике и управлении : учебник / А. А. Козырев. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Изд. В. А. Михайлова, 2003. – 496 с. 10. Щедрин А. Н. Электронные информационные ресурсы в информационной экономике : монография / А. Н. Щедрин. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 232 с. 11. Информационные системы и технологии в экономике : учебник / Т. П. Барановская, В. И. Лойко, М. И. Семенов и др. ; под ред. В. И. Лойко. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с. 12. Уткин В. Б. Информационные системы и технологии в экономике : учебник для вузов / В. Б. Уткин, К. В. Балдин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 335 с. 13. Сайт "Знаймо разом". – Режим

доступу : <http://znaimo.com.ua>. 14. Дюжев Д. В. Специфика формирования информационного общества в Украине: история и современность / Д. В. Дюжев // Наука. Религия. Суспільство. – 2002. – № 2. – С. 130–135. 15. Сайт "Российская библиотека диссертаций". – Режим доступа : <http://dissertation1.narod.ru/avtoreferats2/av191.htm>. 16. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / за заг. ред. докт. экон. наук, профессора Т. И. Лепейко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 252 с. 17. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологии / И. А. Стрелец. – М. : Изд. "Экзамен", 2003. – 256 с. 18. Peter M. Asaro. Information and regulation in robots, perception and consciousness: Ashby's embodied minds / M. Asaro Peter // International Journal of General Systems. – 2009. – No. 38(2). – Pp. 111–128. 19. Merle P. Martin Systems Implementation / P. Martin Merle // Encyclopedia of Information Systems. – Sacramento : California State University, 2003. – Pp. 379–389.

References: 1. Sotsialno-ekonomicheskie problemy informatsionnogo obshchestva / pod red. dokt. ekon. nauk, professora L. G. Melnika. – Sumy : ITD "Universitetskaya kniga", 2005. – 430 p. 2. Vinarik L. S. Informatsionnaya ekonomika: stanovlenie, razvitiye, problemy / L. S. Vinarik, A. N. Shchedrin, N. F. Vasileva. – Donetsk : NAN Ukrainy In-t ekonomiki prom-ti, 2002. – 312 p. 3. Machlup F. The production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton / F. Machlup. – N. J. : Princeton University Press, 1962. – 416 p. 4. Porat M. The Information Economy : User's Guide to the Complete Database (on Magnetic Tape) / M. Porat, M. Rubin. – Washington : Office of Telecommunications, 1977. – 63 p. 5. Bell D. Gryadushchee postindustrialnoe obshchestvo. Opyt sotsialnogo prognozirovaniya / D. Bell. – M. : Academia, 1999. – 956 p. 6. Lepeyko T. I. Osnovy informatsionnoy ekonomiki : navch. posibn. / T. I. Lepeyko, O. V. Mazorenko. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2012. – 136 p. 7. Pushkar A. I. Strategicheskoe upravlenie razvitiem elektronnoy biznesa i informatsionnykh resursov predpriyatiya (modeli, strategii, mekhanizmy) : nauchnoe izdanie / A. I. Pushkar, E. N. Grabovskiy, E. V. Ponomarenko. – Kh. : Izd. KhNEU, 2005. – 480 p. 8. Brynjolfsson E. Understanding of Digital Economy: Data, Tools, and Research / E. Brynjolfsson, B. Kahin, eds. – Cambridge, Mass. : The MIT Press, 2000. – 401 p. 9. Kozhyrev A. A. Informatsionnye tekhnologii v ekonomike i upravlenii : uchebnik / A. A. Kozhyrev. – 3-e izd., pererab. i dop. – SPb. : Izd. V. A. Mikhaylova, 2003. – 496 p. 10. Shchedrin A. N. Elektronnye informatsionnye resursy v informatsionnoy ekonomike : monografiya / A. N. Shchedrin. – Donetsk : NAN Ukrainy, In-t ekonomiki prom-ti, 2003. – 232 p. 11. Informatsionnye sistemy i tekhnologii v ekonomike : uchebnik / T. P. Baranovskaya, V. I. Loyko, M. I. Semenov et al. ; pod red. V. I. Loyko. – 2-e izd., dop. i pererab. – M. : Financy i statistika, 2003. – 416 p. 12. Utkin V. B. Informatsionnye sistemy i tekhnologii v ekonomike : uchebnik dlya vuzov / V. B. Utkin, K. V. Baldin. – M. : YUNITI-DANA, 2003. – 335 p. 13. Sait "Znaimo razom". – Access mode : <http://znaimo.com.ua>. 14. Dyuzhev D. V. Spetsifika formirovaniya informatsionnogo obshchestva v Ukraine: istoriya i sovremenost / D. V. Dyuzhev // Nauka. Relihiia. Suspilstvo. – 2002. – No. 2. – Pp. 130–135. 15. Sait "Rossiyskaya biblioteka dissertatsiy". – Access mode : <http://dissertation1.narod.ru/avtoreferats2/av191.htm>. 16. Kontseptualni zasady menedzhmentu v informatsinii ekonomitsi : monografiia / za zah. red. dokt. ekon. nauk, profesora T. I. Lepeyko. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2010. – 252 p. 17. Strelets I. A. Novaya ekonomika i informatsionnye tekhnologii / I. A. Strelets. – M. : Izd. "Ekzamen", 2003. – 256 p. 18. Peter M. Asaro. Information and regulation in robots, perception and consciousness: Ashby's embodied minds / M. Asaro Peter // International Journal of General Systems. – 2009. – No. 38(2). – Pp. 111–128. 19. Merle P. Martin Systems Implementation / P. Martin Merle // Encyclopedia of Information Systems. – Sacramento : California State University, 2003. – Pp. 379–389.

Інформація про автора

Грузина Інна Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: gruzina1979@mail.ru).

Информация об авторе

Грузина Инна Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: gruzina1979@mail.ru).

Information about the author

I. Gruzina – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Management and Business Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: gruzina1979@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пушкар О. І.

Стаття надійшла до ред.
05.04.2013 р.

АНАЛИЗ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МАКРОУРОВНЕ

УДК 338.24:334.012.64

Остапенко Н. В.

Представлен авторский подход к рассмотрению процесса развития и поддержки субъектов малого предпринимательства. Проанализирована взаимосвязь между показателями развития малого предпринимательства и показателями развития определенного региона (области), а также показателями поддержки субъектов малого предпринимательства. Сделаны ключевые выводы о влиянии поддержки на развитие малого предпринимательства как на региональном, так и на макроуровне. Проанализированы и выделены основные факторы качественного развития малых предприятий на уровне региона, а также согласованность с ними мер по поддержке. Проведен анализ целесообразности разработки программ по поддержке субъектов малого предпринимательства на макроуровне.

Ключевые слова: целесообразность, малое предпринимательство, поддержка, ВРП на душу населения, развитие, эффективность.

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ НАДАННЯ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТАМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МАКРОРІВНІ

УДК 338.24:334.012.64

Остапенко Н. В.

Наведено авторський підхід до розгляду процесу розвитку та підтримки суб'єктів малого підприємництва. Проаналізовано взаємозв'язок між показниками розвитку малого підприємництва та показниками розвитку певного регіону (області), а також показниками підтримки суб'єктів малого підприємництва. Зроблено ключові висновки про вплив підтримки на розвиток малого підприємництва як на регіональному, так і на макрорівні. Проаналізовано та виділено основні фактори якісного розвитку малих підприємств на рівні регіону, а також узгодженість із ними заходів щодо підтримки. Здійснено аналіз доцільності розробки програм із підтримки суб'єктів малого підприємництва на макрорівні.

Ключові слова: доцільність, мале підприємництво, підтримка, ВРП на душу населення, розвиток, ефективність.

THE ANALYSIS OF THE EXPEDIENCY OF PROVIDING SUPPORT FOR SMALL BUSINESS ENTITIES AT THE MACROLEVEL

UDC 338.24:334.012.64

N. Ostapenko

The article presented the author's approach to the development and support of small businesses. The relationship between the levels of development of small business and indicators of the development of a given region, as well as indicators of support of small businesses were analyzed. Key conclusions about the impact of support of small business

development, both regionally and at the macrolevel, were made. The main factors of quality of small business development at the regional level, as well as the consistency of measures on supporting them were analyzed and identified. The analysis of the expediency of developing programs of small business support at the macrolevel has been carried out.

Keywords: expediency, small business, support, GRP per capita, development, efficiency.

Вопросы деятельности субъектов малого предпринимательства как элемента развития национальной экономики являются очень актуальными, поскольку именно малый бизнес играет ключевую роль в экономиках развитых стран. Однако в Украине, как и во многих развивающихся странах, малый бизнес еще не выполняет присущей ему роли, и именно поэтому актуальными становятся вопросы о его поддержке, а также исследование путей эффективного стимулирования развития данного сектора.

На основе анализа научной литературы по данной тематике можно выделить несколько подходов к исследованию развития и поддержки сектора малого предпринимательства.

Методика анализа с использованием статистических данных применяется в работах С. Соболя [1], Дропы Я. Б. и Данилко Х. П. [2], Збарской А. В. [3], Цегелик Г. Г. и Квик М. Я. [4], Прокопенко О. В. и Криворучко Л. Б. [5], Гаевской Л. М. [6], Выговской В. В. [7]. В труде [8] коллектив авторов рассматривает основные формы и стадии развития поддержки малого предпринимательства; авторы статьи [9] анализируют деятельность упрощенной системы налогообложения. Также авторы анализируют систему поддержки по отдельным областям [10].

Оценка мероприятий по поддержке субъектов малого предпринимательства на основе авторских показателей проводится в работах У. Бережницкой (показатели эффективности и качества) [11]; коллектива авторов (показатели оценки влияния малого бизнеса на развитие национальной экономики) [12]; Колесник Г. М. (показатели оценки государственной поддержки малого предпринимательства) [13]. Лазур П. Ю. проверяет зависимость деятельности малых предприятий Украины от финансирования мероприятий по реализации Национальной программы содействия развитию малого предпринимательства в Украине [14].

Однако вопросы качественного развития субъектов малого предпринимательства, а также качества разработки программ по поддержке субъектов малого предпринимательства на макроуровне и влиянию данных мер на процесс развития сектора малого предпринимательства остаются изученными в недостаточной степени.

Целью работы является определение целесообразности предоставления поддержки субъектам малого предпринимательства, а также влияния данных мероприятий на процесс развития субъектов.

В своем исследовании Мохненко А. С. отмечает, что "особенностью развития малого бизнеса в Украине, по сравнению с экономически развитыми странами, является то, что он в значительной мере ориентирован на региональные экономические интересы, а показатели территориального деления малых предприятий удостоверяют зависимость их количества от экономического потенциала региона" [15]. ввиду чего в данном исследовании предлагается рассматривать взаимосвязь между показателями развития регионов и субъектов малого предпринимательства. Для этого была построена корреляционная матрица (табл. 1).

Таблица 1

Корреляционная матрица взаимосвязи между параметрами развития малых предприятий по областям Украины

Показатели	ВРП на душу населения	Качество институтов	Макросреда бизнеса	Уровень развития бизнеса	Количество субъектов МП на 10 тыс. человек	Количество занятых работников	Объем реализованной продукции
1	2	3	4	5	6	7	8
ВРП на душу населения	1,00	-0,25	0,51	0,69	0,18	0,76	0,86

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Качество институтов	-0,25	1,00	-0,09	0,08	-0,25	-0,51	-0,45
Макросреда бизнеса	0,51	-0,09	1,00	0,60	-0,08	0,44	0,47
Уровень развития бизнеса	0,69	0,08	0,60	1,00	-0,02	0,62	0,63
Количество субъектов МП на 10 тыс. человек	0,18	-0,25	-0,08	-0,02	1,00	0,10	0,16
Количество занятых работников	0,76	-0,51	0,44	0,62	0,10	1,00	0,96
Объем реализованной продукции	0,86	-0,45	0,47	0,63	0,16	0,96	1,00

Примечание. Составлено автором по данным работ [16; 17].

Данная матрица рассчитана на основе данных развития малого предпринимательства по регионам Украины на основе 24-х областей и АРК (25 случаев). В измерении использовались среднее геометрическое между относительными показателями развития малого предпринимательства за 2006 – 2010 гг. – количество субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. человек (% к среднему), количество занятых работников (% к итогу), объем реализованной продукции (% к итогу), рассчитанные отдельно для каждой области страны и АРК.

Как видно из данного исследования (табл. 1), количественный прирост малых предприятий лишь в незначительной степени влияет на прирост объемов реализованной продукции на них. Таким образом, области с более высокой долей малых предприятий, по сравнению с остальными, могут отставать в объемах реализованной продукции на этих предприятиях, и наоборот. Это является важным дополнением к исследованию связи между количеством малых предприятий и их долей в объемах реализованной продукции на национальном уровне (корреляция 0,79).

Вывод второй из данной таблицы заключается в том, что количество малых предприятий не влияет на занятость населения в сфере малого бизнеса на региональном уровне – коэффициент корреляции между данными показателями – 0,1.

Третьим выводом является то, что объемы реализованной продукции находятся в прямой зависимости от количества наемных работников на малых предприятиях: корреляция очень сильная – 0,96. То есть, чем больше занятых на малых предприятиях, тем большей будет доля в реализованной продукции данной области по сравнению с остальными.

Уровень развития бизнеса на определенной территории определяется не количественным развитием малых предприятий, а его качественным развитием – количеством наемных работников и объемов реализованной продукции на них (корреляция 0,62 – 0,63).

Российская исследовательница Гулеша М. М. [18] в своей работе утверждает, что не существует корреляционной зависимости между ВВП на душу населения и долей населения, занятого в малом бизнесе. Однако, как видно из исследования автора (см. табл. 1), прослеживается значительная корреляционная связь между показателем ВРП на душу населения на региональном уровне и количеством занятых работников на малых предприятиях/объемами реализованной продукции на них, что говорит о позитивном влиянии качественного развития субъектов малого предпринимательства на национальную экономику.

Показатели развития региона (ВРП на душу населения) коррелируют с макросредой бизнеса, а также с уровнем развития бизнеса в регионе (корреляция 0,51/0,69). Это может свидетельствовать о том, что улучшение макросреды малого бизнеса может способствовать развитию бизнеса на определенной территории, а также росту ВРП на душу населения. При этом показатель качества институтов в регионе не оказывает положительного влияния ни на показатель ВРП на душу населения, ни на показатели развития малого бизнеса.

В работе Пономаренко В. С. и Гонтаревой И. В. отмечается, что "эффективность конкретной социально-экономической системы может быть правильно оценена только на основе анализа ее вклада в достижение целевых показателей более общей системы, поэтому недостаточно говорить об уровне достижения плановых показателей, необходим еще анализ уровня обоснованности целей относительно потребностей общества" [19]. Проводя анализ влияния мероприятий по поддержке субъектов малого предпринимательства на развитие данного сектора, с целью комплексного анализа эффективности мер по поддержке малого предпринимательства предлагается ввести показатели, характеризующие эффективность разных компонентов данных мероприятий и учитывающие совокупный социально-экономический эффект от их реализации для национальной экономики.

Комплексная оценка эффективности поддержки малого предпринимательства разработана автором на основе показателей (табл. 2), отражающих социально-экономический эффект на различных уровнях поддержки. Данные показатели целесообразно рассчитывать на региональном и национальном уровнях.

Таблица 2

Показатели эффективности поддержки субъектов малого предпринимательства

Показатели	Порядок расчета	Описание
Финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства		
Доля от среднего уровня финансовой поддержки на 1 проект	$\varphi\bar{S} = \frac{\bar{S}_1}{\bar{S}_{\text{общ}}}$	$\varphi\bar{S}$ – удельный вес от среднего уровня финансирования на 1 проект; $\bar{S}_{\text{общ}}$ – общий средний уровень финансирования на 1 проект; $\bar{S}_1$ – средний уровень финансирования на 1 проект по отдельному региону
Уровень охвата финансовой поддержки	$S_x = \frac{Q_{m,n}}{Q_m}$	S_x – уровень охвата поддержкой МП; $Q_{m,n}$ – количество МП, получивших финансовую поддержку; Q_m – общее количество МП
Уровень удовлетворенности финансовой поддержкой	$S_s = \frac{Q_z}{Q_{sz}}$	S_s – уровень удовлетворенности поддержкой; Q_z – количество заявок на поддержку; Q_{sz} – количество удовлетворенных заявок
Социальный эффект от поддержки	$S_{so} = \frac{Q_{r,s}}{Q_r}$	S_{so} – социальный эффект; $Q_{r,s}$ – количество созданных и сохраненных рабочих мест от поддержки; Q_r – общее количество рабочих мест на МП
Доля финансово-кредитной поддержки	$S_f = \frac{V_{fk}}{V_s}$	S_f – доля финансово-кредитной поддержки; V_{fk} – объемы финансово-кредитной поддержки; V_s – общий объем поддержки

Примечание. Составлено автором.

С целью определения эффективности поддержки малого предпринимательства на всех уровнях необходимым является сравнение данных показателей по регионам с уровнем регионального развития сектора малого предпринимательства для определения эффективности разработки таких мероприятий. Для этого автором рассматривается взаимозависимость между показателями развития малых предприятий по областям Украины и АРК и показателями эффективности предоставления поддержки (табл. 3).

Таблица 3

Корреляции между показателями эффективности поддержки и параметрами развития малых предприятий по областям Украины

Показатели	Доля от среднего уровня финансовой поддержки на 1 проект	Уровень охвата финансовой поддержки	Уровень финансирования поддержки	Доля финансовой поддержки	Доля информационной и консультационной поддержки	Социальный эффект от поддержки	Уровень удовлетворенности
Количество субъектов МП на 10 тыс. человек, % к среднему	-0,19	-0,15	-0,21	-0,08	0,20	-0,17	-0,14
Количество занятых работников, % к итогу	0,04	-0,17	-0,08	0,00	0,11	-0,10	-0,24
Объем реализованной продукции, % к итогу	0,01	-0,15	-0,04	0,01	0,15	-0,13	-0,21
Эффективность на 1 МП – объемы реализации	0,06	-0,11	0,02	0,04	0,16	-0,05	-0,18
Эффективность на 1 МП – количество занятых	0,10	-0,12	0,00	0,02	0,11	-0,02	-0,21

Примечание. Составлено автором по данным работ [17; 20].

В данной таблице представлены также показатели эффективности деятельности малых предприятий по количеству занятых и объемам реализованной продукции, рассчитанные как среднее на 1 малое предприятие.

Рассматривая зависимость разработки и планирования предоставления финансовой помощи от социально-экономического развития субъектов малого предпринимательства на определенной территории (области), можно констатировать, что планирование мероприятий по поддержке малого предпринимательства является неэффективным и не рассматривает особенности развития малых предприятий в областях Украины, учитывая при этом целостность страны. То есть разработка программ осуществляется исключительно местными органами власти и не связана с программами развития малого предпринимательства в других областях страны. Таким образом, можно отметить бессистемность и ненаправленность данных мер на конкретный результат на национальном уровне. Из данных корреляционных коэффициентов, рассчитанных между показателями развития малых предприятий и их поддержки по областям Украины и Автономной Республики Крым, видно, что взаимосвязь является очень слабой. Таким образом, можно сделать обобщение, что политика поддержки субъектов малого предпринимательства является оторванной от реальной потребности.

При этом также следует отметить, что показатели эффективности поддержки субъектов малого предпринимательства в незначительной степени взаимодействуют с ВРП на душу населения, то есть показатель развитости региона не является решающим при определении объемов поддержки для малого предпринимательства.

Данная оторванность мероприятий обуславливается отсутствием долгосрочной стратегии развития субъектов малого предпринимательства на национальном уровне.

На основе проведенного исследования развития малого предпринимательства и роли поддержки в его развитии можно сформулировать следующие выводы:

количественные параметры развития малых предприятий не взаимосвязаны с уровнем ВРП на душу населения, а также с объемами реализованной продукцией на малых предприятиях, в то время как показатели занятости на малых предприятиях коррелируют как с объемами реализованной продукции на них, так и с уровнем ВРП на душу населения, что и характеризует уровень развития бизнеса на определенной территории;

более эффективным и целесообразным будет переход от количественного стимулирования развития малого предпринимательства к его качественной поддержке. Причем целесообразны мероприятия по уменьшению количества неэффективных малых предприятий, предприятий-теневиков, предприятий, основной целью которых является минимизация налогообложения, при одновременном стимулировании эффективных малых предприятий, обеспечивающих большую занятость населения и более высокие объемы реализованной продукции. Следовательно, необходимой является диверсификация объектов экономической поддержки;

мероприятия по поддержке на региональном уровне являются несогласованными, если рассматривать их с позиции макроуровня. Данная оторванность мероприятий обуславливается отсутствием долгосрочной стратегии развития субъектов малого предпринимательства на национальном уровне и отсутствием разработок комплексных мероприятий по поддержке депрессивных областей с низким уровнем развития малого предпринимательства и более высокой потребностью в их поддержке.

Литература: 1. Соболь С. Развитие малого бизнеса в Украине / С. Соболь // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 6. – С. 48–59. 2. Дропа Я. Б. Роль, динаміка та програми державної підтримки розвитку малого бізнесу в провідних країнах світу / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 84–89. 3. Збарська А. В. Місце малого підприємництва у розвитку економіки [Електронний ресурс] / А. В. Збарська // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnu/2011_1/63Zbarska.pdf. 4. Цегелик Г. Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Г. Г. Цегелик, М. Я. Квик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 84–89. 5. Прокопенко О. В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – Т. 1. – № 3. – С. 167–175. 6. Гасвська Л. М. Розвиток малого підприємництва в контексті державної регуляторної політики / Л. М. Гасвська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 294–298. 7. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 59–63. 8. Балановська Т. І. Особливості функціонування малого підприємництва в Україні / Т. І. Балановська, О. П. Гоголь, К. Л. Тужик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 22–31. 9. Поповенко Н. С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Н. С. Поповенко, О. В. Ганенко // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 126–132. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/econrch/2012_1/12pnsmb.pdf. 10. Журавльова Ю. Ю. Особливості розвитку регіональних програм підтримки малого підприємництва у Полтавській області / Ю. Ю. Журавльова // Економіка розвитку. – 2011. – № 1(57). – С. 74–77. 11. Бережницька У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва / У. Бережницька // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 44–58. 12. Заборовець О. П. Малі підприємства та його вплив на розвиток національної економіки [Електронний ресурс] / О. П. Заборовець, Т. Е. Шевченко, М. О. Скрипченко // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/5_kpi_2010_7.pdf. 13. Колісник Г. М. Соціально-економічна ефективність підтримки малого підприємництва в Україні та світі / Г. М. Колісник // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, 2004. – Вип. 14.4. – С. 202–211. 14. Лазур П. Ю. Ефективність бюджетної підтримки підприємств малого бізнесу в Україні / П. Ю. Лазур // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.6. – С. 214–218. 15. Мохненко А. С. Становлення малого бізнесу регіону та підтримка його розвитку (на прикладі Херсонської області) / Мохненко А. С.; автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.10.01. – К., 2002. – 20 с. 16. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2010. Фонд "Ефективне управління" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.competitiveukraine.org/ukr/competitive_report. 17. Статистичний збірник "Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності 2010" / ред. І. М. Жук. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 327 с. 18. Гулеша М. М. Математическое

моделирование в экономике / М. М. Гулеша // Методы совершенствования фундаментального образования в школах и вузах: сб. тезисов XIII Международной науч.-метод. конференции; г. Севастополь, 22–26 сентября, 2008 г. – Севастополь, 2008. – С. 44–46. 19. Пономаренко В. С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2011. – № 1(57). – С. 5–8. 20. Звіт про роботу фондів підтримки підприємництва, створених за участю УФПП, за 2011 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/results_activity.php.

References: 1. Sobol S. Rozvytok maloho blznesu v Ukraini / S. Sobol // Visnyk KNTU. – 2009. – No. 6. – Pp. 48–59. 2. Droba Ya. B. Rol, dynamika ta prohramy derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho biznesu v providnykh krainakh svitu / Ya. B. Droba, H. P. Danylyk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – No. 1. – Vol. 2. – Pp. 84–89. 3. Zbarska A. V. Mistse maloho pidpriemnytstva u rozvytku ekonomiky [Electronic resource] / A. V. Zbarska // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahromoho universytetu. – 2011. – No. 1. – Access mode: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnu/2011_1/63Zbarska.pdf. 4. Tsehelyk H. H. Derzhavna pidtrymka rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini / H. H. Tsehelyk, M. Ya. Kvyk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vol. 2. – No. 1. – Pp. 84–89. 5. Prokopenko O. V. Mali pidpriemstva Ukrainy: potochnyi finansovo-ekonomichnyi stan / O. V. Prokopenko, L. B. Kryvoruchko // Mekhanizm rehulivannia ekonomiky. – 2010. – Vol. 1. – No. 3. – Pp. 167–175. 6. Haievska L. M. Rozvytok maloho pidpriemnytstva v konteksti derzhavnoi rehuliatomoi polityky / L. M. Haievska // Innovatsiina ekonomika. – 2012. – No. 6. – Pp. 294–298. 7. Vyhovska V. V. Maliy biznes Ukrainy: suchasnyi stan i tendentsii rozvytku / V. V. Vyhovska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 1. – Pp. 59–63. 8. Balanovska T. I. Osoblyvosti funktsionuvannia maloho pidpriemnytstva v Ukraini / T. I. Balanovska, O. P. Hohulia, K. L. Tuzhyk // Innovatsiina ekonomika. – 2012. – No. 8. – Pp. 22–31. 9. Popovenko N. S. Derzhavna pidtrymka rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Electronic resource] / N. S. Popovenko, O. V. Hanenko // Ekonomika: realii chasu. – 2012. – No. 1(2). – Pp. 126–132. – Access mode: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/econrch/2012_1/12pnsmb.pdf. 10. Zhuravlova Yu. Yu. Osoblyvosti rozvytku rehionalnykh prohram pidtrymky maloho pidpriemnytstva u Poltavskii oblasti / Yu. Yu. Zhuravlova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 1(57). – Pp. 74–77. 11. Berezhnitska U. Efektyvnist biudzhetykh prohram finansovo-kreditnoi pidtrymky maloho pidpriemnytstva / U. Berezhnitska // Visnyk KNTU. – 2010. – No. 1. – Pp. 44–58. 12. Zaborovets O. P. Male pidpriemnytstvo ta yoho vplyv na rozvytok natsionalnoi ekonomiky [Electronic resource] / O. P. Zaborovets, T. E. Shevchenko, M. O. Skrypchenko // Ekonomichniy visnyk NTUU "KPI". – Access mode: http://economy.kpi.ua/files/files/5_kpi_2010_7.pdf. 13. Kolisnyk H. M. Sotsialno-ekonomichna efektyvnist pidtrymky maloho pidpriemnytstva v Ukraini ta sviti / H. M. Kolisnyk // Naukoviy visnyk: zbirnyk naukovotekhnichnykh prats. – Lviv: UkrDLTU, 2004. – Vol. 14.4. – Pp. 202–211. 14. Lazur P. Yu. Efektyvnist biudzhetoj pidtrymky pidpriemstv maloho biznesu v Ukraini / P. Yu. Lazur // Naukoviy visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vol. 22.6. – Pp. 214–218. 15. Mokhenko A. S. Stanovlennia maloho biznesu rehionu ta pidtrymka yoho rozvytku (na prykladi Khersonskoi oblasti) // A. S. Mokhenko: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.10.01. – K., 2002. – 20 p. 16. Zvit pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy 2010 [Report on the Competitiveness of the Regions of Ukraine 2010]. Fond "Efektivne upravlinnia" [Electronic resource]. – Access mode: http://www.competitive-ukraine.org/ukr/competitive_report. 17. Statystychny zbirnyk "Dialnist pidpriemstv – subiektiv pidpriemnytsoj diialnosti 2010" [The Activities of Enterprises-Entrepreneurs 2010] / red. I. M. Zhuk. – K.: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2009. – 327 p. 18. Gulesha M. M. Matematicheskoe modelirovanie v ekonomike [Mathematical Modeling in Economics] / Metody sovershenstvovaniya fundamentalnogo obrazovaniya v shkolakh i vuzakh: sb. tezisov XIII Mezhdun. nauch.-metod. konferentsyi, g. Sevastopol, 22–26 sentyabrya. – Sevastopol, 2008. – Pp. 44–46. 19. Ponomarenko V. S. Problema otsinky sistemnoy efektyvnosti funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstva / V. S. Ponomarenko, I. V. Hontareva // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 1(57). – Pp. 5–8. 20. Zvit pro robotu fondiv pidtrymky pidpriemnytstva, stvorenykh za uchastiu UFPP, za 2011 rik [Electronic resource] // Ofitsiinyi sait Ukrainskoho fondu pidtrymky pidpriemnytstva. – Access mode: http://ufpp.gov.ua/results_activity.php.

Інформація об авторі

Остапенко Наталья Викторовна – аспирант кафедры экономической теории Таврического национального университета имени В. И. Вернадского (95000, Украина, г. Симферополь, пр. Академика Вернадского, 4, e-mail: natayal107@mail.ru).

Інформація про автора

Остапенко Наталія Вікторівна – аспірант кафедри економічної теорії Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (95000, Україна, м. Сімферополь, пр. Академіка Вернадського, 4, e-mail: natayal107@mail.ru).

Information about the author

N. Ostapenko – graduate student of Economic Theory Department of V. I. Vernadskyi Taurida National University (4 Academician Vernadskyi Ave., 95000, Simferopol, Ukraine, e-mail: natayal107@mail.ru).

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Гринева В. Н.

Стаття надійшла до ред.
21.06.2013 р.

ОЦІНКА РОЗМІРНОСТІ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НАВЧАЛЬНОЇ ПОТУЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

УДК 378:338

Кочарян І. С.

Здійснено аналіз розробки та створення системи моніторингу, яка б відповідала необхідним вимогам і забезпечувала систему планування вищої освіти даними з використанням сучасних моделей та інформаційних технологій. Обґрунтовано адекватність системи моніторингу системі управління, оскільки основна мета системи моніторингу – підвищення ефективності системи управління, підсистемою інформаційного забезпечення якої вона є, шляхом забезпечення своєчасною та якісною інформацією. Досліджено систему показників навчальної потужності, її структуру, ознаки виявлення показників та їх множин за будь-якими ознаками і їх сполученнями, а також здійснено оцінку розмірності системи показників, яка б забезпечувала одержувачів інформації необхідним набором показників щодо навчальної потужності вищих навчальних закладів України.

Ключові слова: система моніторингу, планування вищої освіти, навчальна потужність, оцінка розмірності, множина показників.

ОЦЕНКА РАЗМЕРНОСТИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЧЕБНОЙ МОЩНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

УДК 378:338

Кочарян И. С.

Сделан анализ разработки и создания системы мониторинга, которая отвечала бы необходимым требованиям и обеспечивала систему планирования высшего образования данными с использованием современных моделей и информационных технологий. Обоснована адекватность системы мониторинга системе управления, так как основная цель системы мониторинга – повышение эффективности системы управления, подсистемой информационного обеспечения которой она является, путем обеспечения своевременной и качественной информацией. Исследована система показателей учебной мощности, ее структура, признаки определения показателей и их множества по каким-либо признакам и связям, а также проведена оценка размерности системы показателей, которая обеспечивала бы получателей информации необходимым набором показателей по учебной мощности высших учебных заведений Украины.

Ключевые слова: система мониторинга, планирование высшего образования, учебная мощность, оценка размерности, множество показателей.

DIMENSION EVALUATION OF EDUCATIONAL FACILITIES INDEXES SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

UDC 378:338

I. Kocharian

The analysis of the development and establishment of a monitoring system that would meet the necessary requirements and provide the system of higher education planning with data using contemporary models and information technologies has been performed. The adequacy of monitoring system to the management system has been proved, as the main purpose of monitoring system is to improve the efficiency of management system, being the information support subsystem, by providing timely and qualitative information. The system of educational facilities indexes, its structure, characters of indexes and set of indexes detection by any features and their combinations has been investigated and di-

mension of indexes system that ensure recipients with required set of indexes of educational facilities of higher education institutions in Ukraine has been evaluated.

Keywords: monitoring system, higher education planning, educational facilities, dimension evaluation, set of indexes.

Розробка Національної стратегії розвитку освіти зумовлена необхідністю кардинальних змін, спрямованих на підвищення якості й конкурентоспроможності освіти, вирішення стратегічних завдань, що стоять перед національною системою освіти в нових економічних і соціокультурних умовах, інтеграцію її в європейський і світовий освітні простори. Освіта належить до найважливіших напрямів державної політики України. Держава виходить з того, що освіта – це стратегічний ресурс соціально-економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення міжнародного авторитету й формування позитивного іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості [1].

Ефективність реалізації управління освітньою галуззю значною мірою залежить від того, наскільки система моніторингу і оцінки якості освіти чутлива до цілей і завдань державної освітньої політики України і наскільки управлінські рішення, що приймаються, адекватні результатам і рекомендаціям моніторингових досліджень.

Проблемам перебудови системи управління вищою освітою присвячені роботи вчених: Андрієнка В. М., Артемчука Г. І., Василюєва Ю. С., Вітлінського В. В., Навроцького О. І., Куценко В. І., Поповича В. В., Ткаченка І. С., Фінікова Т. В., Г. Хауга, Ж. Кірштайна, М. Згуровського, Г. Дмитренко та ін. Проте багато питань залишаються ще не вирішеними.

Вища освіта України належить до складних систем. Це пояснюється ієрархічністю організаційної структури, чисельністю підсистем і елементів цієї системи, її багатифункціональністю та динамічними властивостями. Тому проблема вироблення управлінських рішень належить до процесів великої складності, є актуальною й потребує дослідження.

Необхідність розв'язання завдань управління в багатовимірному просторі управління вищою освітою потребує потужного інформаційного забезпечення.

Основним призначенням моніторингу є забезпечення інформацією системи управління вищою освітою.

Під системою моніторингу автори роботи [2, с. 113, 115, 116] розуміють спеціально розроблений механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими показниками економічної діяльності об'єкта. Моніторинг – це найважливіший атрибут процесів управління, пов'язаний із вирішенням питань функціонування й розвитку об'єктів та процесів. Термін "моніторинг" використовують для визначення повторюваних спостережень за системою в просторі та часі. Система моніторингу не включає діяльність з управління функціонуванням об'єкта, але є важливим джерелом інформації для прийняття управлінських рішень.

У роботах [2, с. 114; 3] відзначається використання систем моніторингу в управлінні економічними системами вже з другої половини минулого століття. Але їх розробка та функціонування здійснювалися без фундаментальної методології і технології застосування наукових ознак, а також можливих сполучень ознак, які є необхідними для здійснення моніторингу. При цьому важливо передбачити можливість видачі інформації за будь-яких сполучень ознак.

Вироблені теорією та практикою проектування підсистем інформаційного забезпечення систем управління [4 – 6] вимоги та положення мають використовуватись у сучасних системах моніторингу. Серед них до найбільш важливих доцільно віднести наступні:

1. Узгодженість функцій системи моніторингу (СМ) та системи управління (СУ), частиною якої вона є. При цьому слід покласти на СМ ті функції інформаційного забезпечення, які є найбільш важливими для СУ, для її ефективності та для досягнення цілей СУ.

2. Спроможність СМ адаптуватись до певних змін у структурі об'єкта управління, його функціях у процесі розвитку, а також структурно-функціональних змін системи управління. Це забезпечить керуваність СМ.

3. Забезпечення економічності в процесі проектування та створення СМ. Ця вимога випливає з можливостей вибору доцільних варіантів серед великої різноманітності моделей, методів та алгоритмів обробки інформації, візуалізації їх результатів, засобів

програмного і технічного забезпечення всього процесу збору, обробки та видачі інформації, визначення частки.

У процесі проектування системи моніторингу найважливішим завданням першого етапу є визначення та обґрунтування раціональної частини функцій підготовки прийняття управлінських рішень у системі управління, яка буде покладена на систему моніторингу.

Незважаючи на те що теорія систем моніторингу перебуває на стадії становлення [2, с. 119], вона виробила певні положення, які корисно застосовувати в процесі побудови реальних систем.

Відповідно до теми та основної мети дослідження слід формувати такі необхідні етапи створення системи моніторингу:

- З'ясування проблеми та основних завдань системи управління економічним об'єктом, інформаційною підсистемою якої буде система моніторингу.

- Аналіз підсистеми інформаційного забезпечення та обґрунтування її раціональної частини для включення в систему моніторингу.

- Визначення основних функцій системи моніторингу.
- Визначення основних потоків інформації, як зовнішніх (між системою моніторингу та системою управління вищою освітою), так і внутрішніх (між складовими елементами системи моніторингу).

- Опис просторової моделі об'єкта спостережень з урахуванням фактора часу.

- Обґрунтування організаційної структури системи моніторингу з виділенням її основних елементів, їх функціонального призначення та інформаційних зв'язків між ними.

- Виділення й обґрунтування множини повинні спиратися на визначення точної ролі та місця моніторингу в системі управління економічним об'єктом.

Виходячи з ролі моніторингу в розробці та функціонуванні системи управління, автори [2; 4] ставлять проблему обґрунтування системи моніторингу як самостійного наукового напрямку, що є важливою підсистемою в загальній системі управління економічним об'єктом, без якої не може бути забезпечена якість та ефективність управлінської діяльності. Як новий науковий напрям він перебуває в стадії становлення [2, с. 119, 120]. Для його розвитку необхідно розробити моделі, методи і технології побудови та функціонування системи моніторингу.

Оскільки основна мета системи моніторингу – підвищення ефективності системи управління, підсистемою інформаційного забезпечення якої вона є, шляхом забезпечення своєчасного та якісної інформацією, то системи моніторингу мають бути адекватними системі управління.

Значна різноманітність систем управління економічними об'єктами (за видами об'єктів, їх структури, технології, продукції, внутрішніх та зовнішніх умов, цілей та обмежень, характеристик керівної системи) спричиняє необхідність створення систем моніторингу не меншої різноманітності. Ще більше ускладнює та збільшує їх різноманітність частка функцій інформаційного забезпечення, що припадає на моніторинг, яка може змінюватись у часі залежно від цілей та умов системи управління процедур, що доцільно залишити за управлінням.

4. Забезпечення необхідної ефективності СМ. Для визначення ефективності всі витрати, як єдиноразові, так і поточні, що необхідні для створення СМ, слід зіставляти з тим корисним ефектом, який отримує вся СУ від використання інформації СМ. Важливо пам'ятати, що суттєво впливають як на витрати, так і на позитивний ефект від системи якості побудови інформаційних масивів, щільність записів інформації та алгоритми їх обробки. Суттєвим фактором підвищення ефективності СМ є використання адекватних економіко-математичних моделей та сучасних інформаційних технологій.

Метою статті є дослідження проблем щодо розробки та створення системи моніторингу, яка б відповідала переліченим вимогам і забезпечувала систему планування вищої освіти необхідними даними з використанням сучасних моделей та інформаційних технологій, а також дослідження системи показників навчальної потужності, її структури, ознаки виявлення показників та їх

Таблиця

Групи показників навчальної потужності системи вищої освіти (фрагмент)

n	C_{10}^n	Сполучення з 10 по n (C_{10}^n)										Число груп показників
1	C_{10}^1	l	r	i	v	p	g	d	j	f	k	10
2	C_{10}^2	lr	li	lv	lp	lg	ld	lj	lf	lk		9
			ri	rv	rp	rg	rd	rj	rf	rk		8
				iv	ip	ig	id	ij	if	ik		7
					vp	vg	vd	vj	vf	vk		6
												...
...	усього C_{10}^2										fk	1
												45
3	C_{10}^3		lri	lriv	lrp	lrg	lrd	lrj	lrf	lrk		8
				liv	lip	lig	lid	lij	lif	lik		7
												...
											jik	1
												...
	усього C_{10}^3											120
...												...
10	C_{10}^{10}	lrvpgdjfk										1
загалом												1023

У процесі побудови моделей структур підсистеми показників навчальної потужності були використані такі позначення:

i – вищий навчальний заклад, $i = \overline{1, 354}$ ($i = \overline{1, I}$) [10];

p – освітньо-кваліфікаційний рівень, $p = \overline{1, 3}$ ($p = \overline{1, P}$) [11];

g – галузь знань, $g = \overline{1, 48}$ ($g = \overline{1, G}$) [12];

d – напрям підготовки, $d = \overline{1, 153}$ ($d = \overline{1, D}$) [13];

j – спеціальність, $j = \overline{1, 497}$ ($j = \overline{1, J}$) [12];

f – форма навчання, $f = \overline{1, 2}$ ($f = \overline{1, F}$) [11];

l – державний замовник, $l = \overline{1, 44}$ ($l = \overline{1, L}$) [14];

r – регіон, $r = \overline{1, 27}$ ($r = \overline{1, R}$) [15];

v – форма власності, $v = \overline{1, 3}$ ($v = \overline{1, V}$) [11];

k – рівень акредитації, $k = \overline{3, 4}$ ($k = \overline{1, K}$) [11].

Кожне з наведених у таблиці сполучень становить множину показників.

Наприклад, у процесі формування груп показників із десяти ознак за однією отримано 10 груп. Але кожна з них є певною множиною конкретних показників. Так, одна група "l" включає 44 показники, а саме потужності з підготовки фахівців з вищою освітою в системі кожного із 44 державних замовників.

Кожна група (сполучення з 10 по 2) включає значну кількість конкретних показників потужності. Наприклад, одна група "lr" розкладається на L · R показників, де L – кількість державних замовників, R – кількість регіонів. У даному випадку число можливих показників дорівнює 1188 (44 · 27).

Позначимо множину показників (сполучень з m елементів по n) як C_m^n , а потужність цієї множини, тобто кількість елементів, – $M(C_m^n)$.

множин за будь-якими ознаками і їх сполученнями та, в першу чергу, системи показників, яка б забезпечувала отримувачів інформації необхідним набором показників щодо навчальної потужності вищих навчальних закладів (ВНЗ) України.

Структурні моделі, побудовані та наведені в роботах [7 – 9], свідчать, що система показників навчальної потужності – це складна ієрархічна множина, яка включає значну кількість підмножин, кожна з яких, у свою чергу, складається з показників. Кожний показник, як і кожна їх множина, формується за певними ознаками – від однієї (елементарний показник) до десяти (комплексний показник).

Основна вимога до системи моніторингу та аналізу цих показників полягає в тому, що система має визначати показники потужності в будь-якій комбінації ознак, за якими вона побудована.

Слід навести перелік цих ознак (номер ознаки буде позначено через ξ):

ξ = 1 – державний замовник;

ξ = 2 – регіон;

ξ = 3 – вищий навчальний заклад;

ξ = 4 – форма власності;

ξ = 5 – освітньо-кваліфікаційний рівень (ОКР);

ξ = 6 – професійна спрямованість фахівців;

ξ = 7 – форма навчання;

ξ = 8 – рівень акредитації.

Наведені ознаки є основою виявлення груп показників потужностей. Кожна група включає певну кількість елементарних (одиночних) показників. До елементарних показників відносяться такі, які не підлягають розукрупненню. Наприклад, показник "навчальна потужність певного закладу з підготовки фахівців ОКР "бакалавр" за напрямом підготовки "Менеджмент" за денною формою навчання" не може бути розділений на складові частини.

Слід повернутись до аналізу груп показників. З перелічених восьми ознак шоста (професійна спрямованість фахівців) відрізняється від решти своєю структурою, тому що має три рівні ієрархії, в той час як інші – дворівневі. У зв'язку з цим за шостою ознакою можна сформувати три групи: галузь знань, напрям підготовки та спеціальність.

Таким чином, було отримано 10 ознак декомпозиції системи вищої освіти (замість шостої ознаки представлені три більш деталізовані). За цими ознаками можуть бути визначені різні групи показників. З цих 10 ознак можуть бути складені різні групи, що відрізняються між собою набором ознак. При цьому кожна група може включати від однієї до десяти ознак. Такі комбінації називаються сполученнями.

У теорії комбінаторики представлена загальна формула для розрахунку числа сполучень з m елементів по n:

$$C_m^n = \frac{m(m-1)\dots(m-(n-1))}{1 \cdot 2 \cdot \dots \cdot n}, \quad (1)$$

У даному прикладі m = 10, а n приймає значення від 1 до 10. Далі розраховано кількість груп показників для різних n:

при n = 1: $C_{10}^1 = \frac{10}{1} = 10$; n = 2: $C_{10}^2 = \frac{10 \cdot 9}{1 \cdot 2} = 45$; n = 3:

$$C_{10}^3 = \frac{10 \cdot 9 \cdot 8}{1 \cdot 2 \cdot 3} = 120;$$

n = 4: $C_{10}^4 = 210$; n = 5: $C_{10}^5 = 252$; n = 6: $C_{10}^6 = 210$; n = 7:

$$C_{10}^7 = 120;$$

n = 8: $C_{10}^8 = 45$; n = 9: $C_{10}^9 = 10$; n = 10: $C_{10}^{10} = 1$.

Загальна кількість груп показників потужностей може бути визначена за формулою:

$$M_{заг}^{zp} = \sum_{n=1}^m C_m^n \quad (2)$$

або для конкретного випадку

$$M_{заг}^{zp} = \sum_{n=1}^{10} C_{10}^n. \quad (3)$$

Загальна кількість груп показників $M_{заг}^{zp} = 1023$

Фрагмент множини груп показників потужності, тобто сполучення з 10 по n, де n = 1, 2, ..., 10, наведено в таблиці.

Далі подано формули для розрахунків потужностей множин, наведених у таблиці, тобто множини $C_{10}^1, C_{10}^2, \dots, C_{10}^3$:

$$M(C_{10}^1) = L + R + I + V + P + G + D + J + F + K; \quad (4)$$

$$M(C_{10}^2) = L(R + I + V + P + G + D + J + F + K) + R(I + V + P + G + D + J + F + K) + I(V + P + G + D + J + F + K) + V(P + G + D + J + F + K) + P(G + D + J + F + K) + G(D + J + F + K) + D(J + F + K) + J(F + K) + FK. \quad (5)$$

Аналогічно розраховуються потужності інших множин: C_{10}^3 ;

$$C_{10}^4; C_{10}^5; C_{10}^6; C_{10}^7; C_{10}^8; C_{10}^9; C_{10}^{10}.$$

За даними про кількість замовників, регіонів, ВНЗ, форм власності, ОКР, галузей знань, напрямів підготовки, спеціальностей, форм навчання та рівнів акредитації ВНЗ можна розрахувати потужності наведених множин:

$$M(C_{10}^1) = 44 + 27 + 354 + 3 + 3 + 48 + 153 + 497 + 2 + 2 = 1133;$$

$$M(C_{10}^2) = 441480;$$

$$M(C_{10}^3) = 71672766 \approx 71.7 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^4) = 345427140 \approx 345.4 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^5) = 1.141.383.418 \approx 1.141.4 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^6) = 17.255.037.556 \approx 17.255 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^7) = 481.968.820.840 \approx 481.968,8 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^8) = 15.228500 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^9) = 56.460.442,5 \cdot 10^6;$$

$$M(C_{10}^{10}) = 55.205.766 \cdot 10^6.$$

Загальна потужність усіх множин показників:

$$M\left(\sum_{n=1}^{10} C_{10}^n\right) \approx 1,1 \cdot 10^{14}.$$

Слід проаналізувати отримані результати оцінювання потужності всіх множин показників.

Отримана величина $1,1 \cdot 10^{14}$ відображає кількість максимально можливих чарунок (показників) у просторі, який обмежений максимальними значеннями "координат" за кожною з десяти ознак, тобто за ознакою І (держзамовник) $L = 44$, за ознакою г (регіон) $R = 27$, за ознакою І (ВНЗ) $I = 354$ та ін. Можна розглянути як приклад підмножину всього десятимірного простору, а саме його частину, що описується трьома ознаками: І, г, і.

Кількість чарунок цього тривимірного простору, тобто місць, у яких можуть бути розміщені показники, складає:

$$M(I, g, i) = L \cdot R \cdot I = 420552.$$

Дійсно, ці 420 552 чарунки дозволяють розмістити будь-які поєднання показників за наведеними трьома ознаками. Це означає, що кожний із 354 ВНЗ може бути підпорядкований будь-якому із 44 державних замовників та розміщуватись у будь-якому з 27 регіонів України.

З іншого боку, описаний простір передбачає достатньо чарунок для розміщення кожного із 44 замовників своїх ВНЗ у кожному із 27 регіонів. Але реально ВНЗ у кожного замовника розміщені у значно меншій кількості регіонів, а кожен замовник у своєму підпорядкуванні має значно менше, ніж 354 ВНЗ.

Наприклад, Міністерство культури України у своєму підпорядкуванні має 11 ВНЗ, які територіально розміщені у 6 регіонах. Існують замовники, ВНЗ яких знаходяться лише в одному регіоні.

За даними Міністерства культури тривимірний простір розміщення показників можна описати так:

$$\{I = 1; g \in R_i; I \in I_i; i \in I_r\},$$

де $I = 1$ – Міністерство культури (умовно позначено номером 1);

R_i – множина регіонів, де розміщені ВНЗ Міністерства (м. Київ, Харківська обл., Львівська обл., Одеська обл., Донецька обл., Луганська обл.);

I_i – множина ВНЗ, що підпорядковані і-му замовнику (Міністерству культури);

I_r – множина ВНЗ, що розміщені у г-му регіоні.

Таким чином, для наведених даних тривимірний простір може бути описаний так: $\{I = 1; g = 1,6; i = 1,11\}$.

Отже, потужність цієї множини, тобто кількість її чарунок, дорівнює $M(I; g, i) = 1,6 \cdot 11 = 66$. Ця величина дорівнює кількості необхідних показників, у той час як 420 552 – це максимальна кількість чарунок для будь-яких сполучень І, г, і.

Це дає можливість зробити висновок, що описаний простір, який представлений $1,1 \cdot 10^{14}$ елементарними чарунками, може бути скорочений без втрати інформації, тобто необхідних показників навчальної потужності.

Шляхами скорочення наведеного простору є:

1. Формування підмножин напрямів підготовки D_g для кожної галузі знань, $g = \overline{1, G}$, використання їх замість повної множини напрямів D .

2. Формування підмножин спеціальностей J_g для кожної галузі знань, $g = \overline{1, G}$. Заміна повних множин спеціальностей J на відповідні підмножини для кожної галузі знань.

3. Формування підмножин ВНЗ I_l для кожного державного замовника $l = \overline{1, L}$ та використання їх замість множини I .

4. Формування підмножин ВНЗ I_g для кожного регіону, $g = \overline{1, R}$, та використання їх замість повної множини ВНЗ.

5. Формування підмножин ВНЗ I_v кожної форми власності, $v = \overline{1, V}$, та використання їх замість множини I ВНЗ.

6. Формування підмножин ВНЗ кожного рівня акредитації I_k , $k = \overline{2, 4}$, та використання їх замість повної множини ВНЗ I .

7. Виключення з простору показників чарунок, які утворюються внаслідок добутків галузей знань і напрямів підготовки ($G \cdot D$) для ОКР "спеціаліст" та "магістр" та напрямів підготовки на спеціальності ($D \cdot J$) для ОКР "бакалавр".

Використання наведених правил зменшення розмірності сформованих просторів показників дає можливість зменшити загальну потужність множин, тобто кількість одиничних чарунок із максимально можливих $1,1 \cdot 10^{14}$ до $1,5 \cdot 10^9$ чарунок, призначених для відображення необхідних показників.

Оцінка розмірності простору показників навчальної потужності вищих навчальних закладів України підтверджує актуальність створення та впровадження сучасної інформаційної системи підготовки, обробки інформації й забезпечення процесу планування підготовки фахівців нормативно-довідковою інформацією про потужності закладів вищої освіти.

У системі державного управління вищою освітою України вищі навчальні заклади мають достатньо тісні зв'язки в процесах ухвалення рішень щодо визначення ліцензованого набору студентів, розробки планів підготовки фахівців та розподілу грошових бюджетних коштів. Але існуюча в Україні система підпорядкування ВНЗ державним замовникам передбачає певну автономність в управлінні в кожній із цих підсистем у межах повноважень, передбачених чинним законодавством. Таким чином, усю систему управління вищою освітою України організаційно можна розглядати як таку, що складається із 44 підсистем. Отже, система обміну, аналізу та управління навчальним потенціалом вищої освіти України складається з окремих підсистем, кожна з яких включає державного замовника та множину ВНЗ, що йому підпорядковані. У зв'язку з цим побудова системи управління навчальним потенціалом вищої освіти країни базується на окремих підсистемах, створених за державними замовниками.

Слід зазначити, що, оскільки сьогодні спостерігаються певні проблеми у сфері управління вищою освітою в Україні, які стосуються діяльності як окремих ВНЗ, так і освітньої системи в цілому, дослідження у сфері ефективного управління функціонуванням та розвитком системи вищої освіти є актуальними і потребують подальшого вивчення.

Література: 1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>. 2. Ефективне використання активної частини основних фондів (моделі і методи): монографія / Г. В. Бондарчук-Грита, В. К. Галіцин, В. В. Карцева та ін. – Івано-

Франківськ, 2006. – 178 с. 3. Черкашин Г. Н. Мониторинг производственно-хозяйственной деятельности предприятий и объединений УССР / Г. Н. Черкашин. – К. : РПМ, 1991. – 84 с. 4. Галицин В. К. Системи моніторингу / В. К. Галицин. – К. : КНЕУ, 2000. – 232 с. 5. Глушков В. М. Введение в АСУ / В. М. Глушков. – К. : Техніка, 1974. – 320 с. 6. Клименюк Н. Н. Автоматизированные системы управления предприятиями сборного железобетона / Н. Н. Клименюк. – К. : Вища школа, Головне вид-во, 1984. – 216 с. 7. Кочарян І. С. Моделювання структури системи показників навчальної потужності вищої освіти України / І. С. Кочарян // Вестник Армянского государственного экономического университета. – Ереван, 2012 [4]. – С. 138–143. 8. Кочарян І. С. Аналіз інформаційного забезпечення суб'єктів планування вищої освіти / І. С. Кочарян // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. ; НДІ Мін-ва економ. розвитку і торгівлі України. – 2013. – № 3(142). – С. 97–101. 9. Кочарян І. С. Методичні основи системи моніторингу навчальних потужностей закладів вищої освіти / М. М. Клименюк, І. С. Кочарян // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. пр. ; Акад. муніцип. управління. – К., 2013. – № 40. – С. 5–11. 10. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>. 11. Про освіту : Закон України № 1060-XII від 23.05.1991 р. (редакція від 01.01.2013 р., підстава 5499-17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 12. Про затвердження переліку напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра : Постанова Кабінету Міністрів України № 787 від 27.08.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 13. Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра : Постанова Кабінету Міністрів України № 1719 від 13.12.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 14. Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів (післядипломна освіта) для державних потреб у 2010 році : Постанова Кабінету Міністрів України № 580 від 14.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 15. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

References: 1. Natsionalna stratehiia rozvytku osvity v Ukraini na 2012 – 2021 rr. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>. 2. Efektyvne vykorystannia aktyvnoi chastynty osnovnykh fondiv (modeli i metody) : monohrafiia / H. V. Bondarchuk-Hryta, V. K. Halitsyn, V. V. Kartseva et al. – Ivano-Frankivsk, 2006. – 178 p. 3. Cherkashyn G. N. Monitoring proizvodstvenno-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiy i obyedineniy USSR / G. N. Cherkashyn. – K. : RPI, 1991. – 84 p. 4. Halitsyn V. K. Systemy monitoryngu / V. K. Halitsyn. – K. : KNEU, 2000. – 232 p. 5. Glushkov V. M. Vvedeniye v ASU / V. M. Glushkov. – K. : Tekhnika, 1974. – 320 p. 6. Klimenyuk N. N. Avtomatizirovannyye sistemy upravleniya predpriyatiyami sbornogo zhelezobetona / N. N. Klimenyuk. – K. : Vyshcha shkola ; Holovne vyd-vo, 1984. – 216 p. 7. Kocharian I. S. Modeluvannia struktury systemy pokaznykiv navchalnoi potuzhnosti vyshchoi osvity Ukrainy / I. S. Kocharian // Vestnik Armyskoho gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. – Erevan, 2012 [4]. – Pp. 138–143.

8. Kocharian I. S. Analis informatsiinoho zabezpechennia subiektiv planuvannia vyshchoi osvity / I. S. Kocharian // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. ; NDEI Min-va ekonom. rozvytku i torhivly Ukrainy. – 2013. – No. 3(142). – Pp. 97–101. 9. Kocharian I. S. Metodichni osnovy systemy monitoryngu navchalnykh potuzhnosti zakladiv vyshchoi osvity / M. M. Klymeniuk, I. S. Kocharian // Teorii mikro-makroekonomiky : zb. nauk. pr. ; Akad. munitsyp. upravlinnia. – K., 2013. – No. 40. – Pp. 5–11. 10. Ofitsiynyi sait Ministerstva osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrainy. – Access mode : <http://www.mon.gov.ua>. 11. Pro osvitu : Zakon Ukrainy No. 1060-XII vid 23.05.1991 r. (redaktsiia vid 01.01.2013 r., pidstava 5499-17) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.rada.gov.ua>. 12. Pro zatverdzhennia pereliku napriamiv, za yakymy zdiisniuietsia pidhotovka fakhivtsiv u vyshchykh navchalnykh zakladakh za osvitnio-kvalifikatsiynymy rivniamy spetsialista i mahistra : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy No. 787 vid 27.08.2010 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kmu.gov.ua>. 13. Pro perelik napriamiv, za yakymy zdiisniuietsia pidhotovka fakhivtsiv u vyshchykh navchalnykh zakladakh za osvitnio-kvalifikatsiynym rivnem bakalavra : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy No. 1719 vid 13.12.2006 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kmu.gov.ua>. 14. Pro derzhavne zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv, naukovo-pedahohichnykh ta robitnychykh kadriv, pidvyshchennia kvalifikatsii ta perepidhotovku kadriv (pisliadyplomna osvita) dlia derzhavnykh potreb u 2010 rotsi : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy No. 580 vid 14.07.2010 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kmu.gov.ua>. 15. Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Access mode : <http://www.rada.gov.ua>.

Інформація про автора

Кочарян Інна Сергіївна – канд. екон. наук, професор, перший проректор Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого (01054, Україна, м. Київ, вул. Ярослава Вал, 40, e-mail: k-inna@bigmir.net).

Інформация об авторе

Кочарян Инна Сергеевна – канд. экон. наук, профессор, первый проректор Киевского национального университета театра, кино и телевидения имени И. К. Карпенко-Карого (01054, Украина, г. Киев, ул. Ярослав Вал, 40, e-mail: k-inna@bigmir.net).

Information about the author

I. Kocharian – Ph.D. in Economics, Professor, Vice-Rector of I. K. Karpenko-Karyi Kyiv National University of Theatre, Cinema and Television (40 Yaroslaviv Val St., 01054, Kyiv, Ukraine, e-mail: k-inna@bigmir.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до ред.
26.06.2013 р.

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

САНАТОРНО-КУРОРТНІ ТА ОЗДОРОВЧІ ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРНІ ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ

УДК 614.215:005.551

Мазаракі А. А.

Ведмідь Н. І.

Науково обґрунтовано базові характеристики категорій "розвиток підприємств", "параметри підприємств", а також структурні характеристики санаторно-курортних і оздоровчих підприємств як складну адаптивну та соціально-економічну систему. Виокремлено такі групи параметрів розвитку: економічні, соціальні, природно-ресурсні, екологічні, інституційні, медичні, бізнес-технологічні (сервісні). Визнано необхідним визначення оптимального співвідношення між видами й типами санаторно-курортних та оздоровчих підприємств. Оптимальну структуру санаторно-курортних та оздоровчих підприємств за типами визначено як унікальне співвідношення, яке, насамперед, обумовлене попитом тих, хто відпочиває, і потребою вітчизняної соціальної сфери.

Ключові слова: санаторно-курортні та оздоровчі підприємства, параметри, розвиток підприємств, стійкий розвиток, параметри розвитку, складні адаптивні системи, структурні параметри розвитку.

САНАТОРНО-КУРОРТНЫЕ И ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРНЫЕ ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ

УДК 614.215:005.551

Мазараки А. А.

Ведмедь Н. И.

Научно обоснованы базовые характеристики категорий "развитие предприятий", "параметры предприятий", а также структурные характеристики санаторно-курортных и оздоровительных предприятий как сложная адаптивная и социально-экономическая система. Выделены такие группы параметров развития: экономические, социальные, природно-ресурсные, экологические, институционные, медицинские, бизнес-технологические (сервисные). Признано необходимым определение оптимального соотношения между видами и типами санаторно-курортных и оздоровительных предприятий. Оптимальная структура санаторно-курортных и оздоровительных предприятий по типам определена как уникальное соотношение, обусловленное, прежде всего, спросом отдыхающих и потребностью отечественной социальной сферы.

Ключевые слова: санаторно-курортные и оздоровительные предприятия, параметры, развитие предприятий, устойчивое развитие, параметры развития, сложные адаптивные системы, структурные параметры развития.

HEALTH RESORT AND RECREATIONAL ENTERPRISES: STRUCTURAL PARAMETERS OF DEVELOPMENT

UDC 614.215:005.551

A. Mazaraki

N. Vedmid

The basic descriptions of "development of enterprises" and "parameters of enterprises" categories as well as structural descriptions of health resort and recreational enterprises have been scientifically grounded as a complex

adaptive and socioeconomic system. The following groups of development parameters have been selected: economic, social, natural and resource, ecological, institutional, medical, business and technological (service). The determination of optimal correlation between kinds and types of health resort and recreational enterprises has been found necessary. The optimal structure of health resort and recreational enterprises is defined as a unique correlation determined by the demand of holiday-makers and by the necessity of domestic social sphere.

Keywords: health resort and recreational enterprises, criteria, enterprises development, sustainable development, development criteria, complex adaptive systems, the structural criteria of development.

На сучасному етапі розвитку національної економіки спостерігається підвищений інтерес до проблем розвитку санаторно-курортних та оздоровчих підприємств як високорентабельного та соціально орієнтованого виду економічної діяльності. Розгляд особливостей аналізу стану та тенденцій діяльності обумовлює необхідність виокремлення параметрів розвитку санаторно-курортних та оздоровчих підприємств.

Значущість досліджуваної проблеми як для конкретних суб'єктів господарювання, так і для санаторно-курортної сфери України обумовила достатньо детальний розгляд даної тематики вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких: В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим, Л. Салітов, Т. Кушнір, Ю. Сидоренко, Є. Арустамов та багатьох інших [1–4].

Разом із тим недостатньо в науковій літературі висвітлено аналіз особливостей параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств України. Тому метою даної статті є обґрунтування структури параметрів розвитку санаторно-курортних та оздоровчих підприємств.

Для реалізації зазначеної наукової проблеми пропонується структурно-логічний порядок визначення параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств, який відображено на рис. 1.

На етапі "Формулювання та узагальнення концептуальних підходів до визначення терміна "розвиток підприємства" виявлено, що в сучасній економічній науці поняття розвитку підприємства використовується і трактується досить вільно, залежно від сфери й напряду наукової та практичної діяльності фахівців.

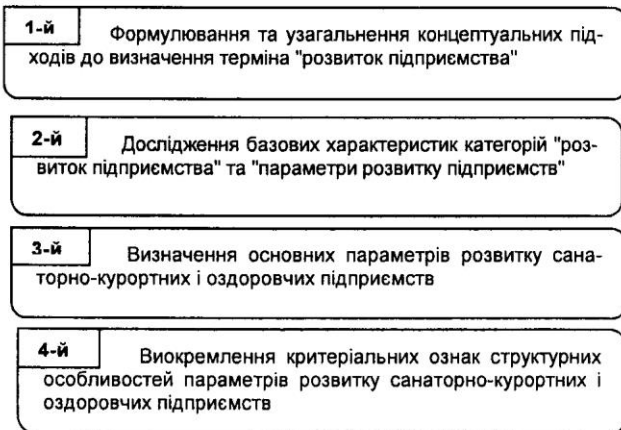


Рис. 1. Структурно-логічний порядок визначення структурних параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств

При цьому поняття "розвиток підприємства" не можна використовувати як загальну дефініцію. Однозначного розуміння цього терміна не існує. Це складний циклічний процес, який тісно пов'язаний як із життєвим циклом підприємства, так і з фазами ринкової економіки.

Аналіз першоджерел та різних методологічних підходів в останніх публікаціях дозволив виокремити таке визначення: розвиток підприємства – це процес кількісно-якісних змін, який обумовлює зміну структури та складу системи, що призводить до зростання ефективності її функціонування та підвищення опірності дестабілізаційному впливу зовнішнього середовища [1].

У сучасних мінливих ринкових умовах за невизначеності результатів впливу процесів глобалізації економіки більшого значення під час аналізу діяльності підприємств санаторно-курортної сфери, на думку авторів, набуває не дослідження розвит-

ку підприємства у загальноприйнятому розумінні (значною мірою воно є аналогом збільшення масштабів виробництва, базується на зростанні розмірів підприємства і характеризується показниками динаміки відносно минулих станів), а стійкий розвиток, концепції якого стають все більш актуальними. Принципове підвищення рівня конкурентної боротьби на світовому ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг негативно впливає на стійкість діяльності та міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Таким чином, особливого значення набувають питання розробки та реалізації моделей, спрямованих на досягнення економічної стійкості підприємств за умов ентропійного та хаотичного впливу екзогенних факторів. Тому стосовно до підприємств, в тому числі санаторно-курортних та оздоровчих, є сенс говорити про стійкий розвиток. Зміст стійкого розвитку підприємства полягає в тому, щоб протягом тривалого періоду часу забезпечувались високі показники соціального, економічного та екологічного розвитку [2].

Надалі, враховуючи сучасні тенденції світового та вітчизняного ринків санаторно-курортних послуг, у процесі побудови та аналізу моделей і економічних систем слід орієнтуватися на концепцію саме стійкого розвитку підприємства, спираючись на такі визначення загального та конкретизованого на рівні галузі і підприємств змісту (за умови їх адаптації до загальносвітової концепції сталого розвитку):

"Під стійким розвитком розуміють збалансований цілеспрямований рух соціально-економічної системи у просторі та часі, що визначає здатність системи утримувати певний набір своїх сутнісних параметрів та характеристик у межах зони стійкості, незважаючи на вплив постійних зовнішніх та внутрішніх обмежень" [3];

"...це перш за все стабільність, усталеність у діяльності або в подальшому розвитку суб'єкта, яка супроводжується відсутністю різких коливань ендегенного (внутрішнього) характеру. Водночас різкі коливання як екзогенний (зовнішній) фактор середовища можуть супроводжувати стійкий розвиток суб'єктів господарювання" [4].

Важливим у межах даного дослідження видається те, що система комплексного аналізу та оцінки стійкого розвитку дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації економіки за допомогою:

розробки ефективної системи стратегічного і тактичного управління організацією, що дозволяє враховувати не тільки економічні, але й соціальні та екологічні наслідки її діяльності;

поєднання окремих корпоративних функцій – фінансового планування, маркетингу, виробництва, збуту, досліджень і розробок – в єдине стратегічне ціле;

оцінювання внеску організації в природний, кадровий і соціальний капітал, що створює більш повну картину довгострокових перспектив, допомагає визначити соціальний та екологічний внесок організації у стійкий розвиток регіону, а також цінність її продукції і послуг з точки зору стійкого розвитку [5].

На етапі "Дослідження базових характеристик категорій "розвиток підприємств" та "параметри розвитку підприємств" опрацьовано інформаційну базу щодо сутнісного змісту даних термінів із позицій розгляду санаторно-курортних і оздоровчих підприємств як складних адаптивних систем.

Характеризуючи підприємства як складну соціально-економічну систему, питання управління їх розвитком слід розглядати в межах загального моделювання поведінки складних систем, яке становить основу науки складних систем, що почала активно розвиватись із початку ХХ ст. При цьому під складністю системи насамперед розуміють принципову неможливість її зведення до простого сумування (об'єднання) складових частин (з точки зору процесу та результатів функціонування). У країнах Західної Європи, починаючи з досліджень в Інституті Санта-Фе (SFI), із середини ХХ ст. введено термін "complexity science" (дослівно "наука складності" або "наука про складне"), яка стала результатом транс-

дисциплінарних зусиль вчених інституту і нині є загальноприйнятою дисципліною [6]. Серед основних визначальних рис великих диверсифікованих соціальних та економічних систем слід відзначити адаптивність, емерджентність та самоорганізацію. Пізніше в науковий обіг введено термін "складні адаптивні системи (САС)" [7].

Відповідно до характеристик санаторно-курортного комплексу СКС, будь-якому підприємству притаманні основні властивості САС, а саме воно:

- складається з підсистем, які також є САС;
- є відкритою системою, взаємодіє із зовнішнім середовищем;
- є складною системою, властивості якої неможливо вивести з властивостей її підсистемних рівнів;
- володіє самоподібністю (фрактальною будовою);
- здатне до адаптивної активності, завдяки якій збільшуються корисні і зменшуються негативні властивості;
- здатне підтримувати свій стаціонарний стан;
- здатне нарощувати впорядкованість (order) і складність (complexity) завдяки адаптивній активності.

У вітчизняній та зарубіжній літературі в процесі аналізу управління складними системами, в тому числі економічними, більш поширеним є термін "синергетика" (англ. Synergetics; грец. син – "спільне" і ергос – "дія") – міждисциплінарна наука, що займається вивченням процесів самоорганізації і виникнення, підтримання стійкості й розпаду структур (систем) різної природи на основі методів математичної фізики ("формальних технологій"), до основних парадигм якої належать [8]:

парадигма самоорганізації. У системах, що перебувають поза станом рівноваги, відбуваються процеси самоорганізації, які призводять до виділення із множини величин, що описують систему, незначної кількості параметрів порядку – визначальних змінних, яким підпорядковуються всі інші [9]. Стаціонарні структури, які утворюються в результаті втрати стійкості однорідного рівноважного стану в просторово-розподілених системах за наявності дисипації самоорганізації, прийнято називати дисипативними системами [10];

парадигма динамічного хаосу. У детермінованих системах непередбачувано (досягнувши так званого "горизонту прогнозування") виникають складні неперіодичні процеси, що унеможливають динамічний прогноз поведінки системи [11; 12];

парадигма складності, основним принципом якої є переважне функціонування складних систем на межі самоорганізації та динамічного хаосу – "життя на краю хаосу" [7; 13].

На думку авторів, однією з основних відмінних рис стійкого розвитку є такі:

1. Системний підхід до розвитку підприємства, який дозволяє на основі багатовисвітленого аналізу виявити ті показники взаємодії, що мають цільову спрямованість з урахуванням зовнішніх і внутрішніх цілей підприємства.
2. Зіставність та узгодженість постійних змін в усіх складових напрямках розвитку підприємства (інституціональному, ресурсному, інвестиційному, науково-технічному тощо) із загальноринковими тенденціями та їх сприяння досягненню стратегічних цілей.
3. Розвиток шляхом активної протидії ентропійним екзогенним факторам через забезпечення керівними елементами системи оптимального використання наявних та залучених ресурсів і внутрішнього потенціалу, визначення регулятивних параметрів розвитку, що дозволяє нівелювати деструктивний вплив агресивного середовища.

Водночас, розглядаючи питання розвитку підприємств СКС, слід зауважити, що, з одного боку, вони як дисипативна структура перебувають під впливом власних внутрішніх нестійкостей у системі, а з іншого – в разі зменшення втрат на дисипацію завдяки зовнішній компенсації (в умовах відносно стійкого стану економіки, коли відбувається позитивний обмін підприємства як САС з ринком як САС) схильні до процесів самоорганізації. Відповідно до парадигми самоорганізації, використовуючи синергетичний підхід до моделювання розвитку підприємств СКС постає питання формування системи параметрів порядку (у даному контексті поняття "порядок" протистоять поняттю "хаос", тобто вплив параметрів порядку на розвиток підприємства відстежується з високим ступенем довіри).

Параметр (грец. *parametron* – вимірний, який вимірює, *para* – зовні, біля, навколо; *metron* – вимірювання) [14]. У цьому

трактуванні параметр – це сумірна величина, визначена зовні досліджуваної моделі (така, що не є функцією ендегенних факторів) і в даному розумінні перевірена та не потребує додаткових вимірювань. Найбільш поширені такі трактування даного терміна [15; 16]: в математиці – це показник, величина, значення якого залишається сталим у досліджуваній залежності, у межах задачі, що розв'язується; в економічних науках – показник, величина якого справляє істотний вплив на економічні процеси.

У відносній статистиці параметри можуть змінюватись, але подібні зміни допускаються як такі, що нав'язані зовні (*externally imposed*), а не виникли всередині як частина розв'язання проблеми. Параметри однієї частини дослідження можуть вважатись змінними в іншому контексті [15]. У даному розумінні найбільш близькими за значенням до поняття "параметр" є терміни "характеристика" (як опис, визначення відмінних властивостей, якостей кого-небудь або чого-небудь) та "показник" (свідчення, доказ, ознака чогось; переважно у множині – результати, дані про досягнення чогось тощо: показник зрілості, ... показники роботи, економічні показники, інакше – "це ознака, яка характеризує певний бік явища, дії, їх якісну або кількісну характеристику або ступінь виконання певного завдання") [17 – 19].

У більшості робіт вітчизняних економістів (як теоретиків, так і практиків) ці поняття фактично вживаються як синоніми, але слід відзначити деякі відмінності між ними та особливості застосування поняття "параметр" у розрізі даного дослідження:

Якщо показник вживається переважно як опис досягнутих результатів у процесі розвитку підприємства, то параметри є базовою основою для формування моделі розвитку і визначають її цілі та основні характеристики.

Система параметрів фактично "керує" залежними змінними та загальним розвитком процесу, враховуючи те, що самі параметри функціонально незалежні і є результатом вимірювання екзогенних факторів моделі або призначаються (приймаються) суб'єктами економічної діяльності як сталі величини.

Стійкість параметрів економічних систем (відповідно – моделей) є відносною, тобто значення того чи іншого параметра може бути задане певною функцією часу або екзогенних змінних за умови незалежності від внутрішніх характеристик системи.

Водночас у процесі формування групи параметрів санаторно-курортних та оздоровчих підприємств бажано: відбирати мінімальну кількість параметрів, які відображають специфіку даної сфери діяльності для визначення їх стратегічних цілей; включати до переліку ті параметри, які базуються на статистиці санаторно-курортних та оздоровчих підприємств і визначаються загальноприйнятою термінологією; вони мають бути взаємовиключними та повними, для того щоб включатися лише в одну групу параметрів [20].

На етапі "Визначення основних груп параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств" слід враховувати, що, як будь-яка складна система, вони перебувають під впливом факторів формування невизначеності та ризиків, які описуються у формі так званих керівних параметрів порядку. За Г. Хакеном, параметри порядку "підпорядковують окремі структурні складові, тобто визначають поведінку цих складових. Зв'язок між параметрами порядку та структурними складовими системи називають принципом підпорядкування. Формуванням параметрів порядку фактично описується поведінка системи" [21]. У межах даного дослідження слід акцентувати увагу на важливості формування оптимального переліку структурних параметрів розвитку з точки зору наслідків стосовно ефективного управління підприємств СКК як СЕС.

Основною метою стійкого розвитку підприємств СКС є, як уже було зазначено, досягнення стійкого стану з урахуванням специфіки їх господарсько-виробничої діяльності.

Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства є просторово-організаційною та соціально-економічною системою, головною метою якої є задоволення потреб відпочиваючих у лікуванні, реабілітації та оздоровленні шляхом виробництва та надання комплексної санаторно-курортної та оздоровчої послуги. Вона складається з наступних підсистем: соціально-економічної, природно-ресурсної, сервісної, інституціональної та екологічної.

Отже, з огляду на базові характеристики категорій "розвиток підприємств", "параметри підприємств", а також структурні характеристики санаторно-курортних і оздоровчих підприємств як складної адаптивної та соціально-економічної системи, слід вио-

кремити такі групи параметрів розвитку: економічні, соціальні, природно-ресурсні, екологічні, інституційні, медичні, бізнес-технологічні (сервісні).

На етапі "Виокремлення критеріальних ознак структурних особливостей параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств", насамперед компілюючи визначення структури з різних джерел, слід зазначити, що структура (лат. structure – будова, розташування, порядок) – це сукупність внутрішніх зв'язків, будова, внутрішня організація об'єкта. Зазвичай у процесі визначення поняття "структура", особливо у філософських аспектах розуміють стійкість внутрішніх структурних зв'язків, що забезпечує цілісність об'єкта та його тотожність самому собі. В економіці та деяких інших науках мають справу з об'єктами з нестійкою структурою, яка змінюється як у часі, так і у просторі. Тому є сенс використовувати поняття структури в узагальненому вигляді, сформульованому ще Кантом, – як "взаєморозташування та зв'язок частин деякого організму, створеного з певною метою" [22].

Відповідно до наведеного структурні параметри загалом можна визначити як параметри, що характеризують властивості структури СЕС та її складових елементів, її внутрішню організацію та функціональні зв'язки між окремими складовими.

Соболь С. М., розглядаючи структурні параметри підприємств малого бізнесу, пропонує їх аналіз у розрізі видів економічної діяльності, за категоріями суб'єктів малого підприємництва та за регіонами [23].

Враховуючи все зазначене та результати досліджень, проведених раніше, щодо типізації санаторно-курортних і оздоровчих підприємств, пропонується наступне (рис. 2).

По-перше, під структурними параметрами слід розуміти структурні зрушення санаторно-курортних та оздоровчих підприємств відповідно до їх видової та типізаційної структури. Структурний аналіз дозволяє вирішувати досить складні завдання взаємодії між суб'єктами санаторно-курортної сфери і отримувати рекомендації щодо її розвитку.

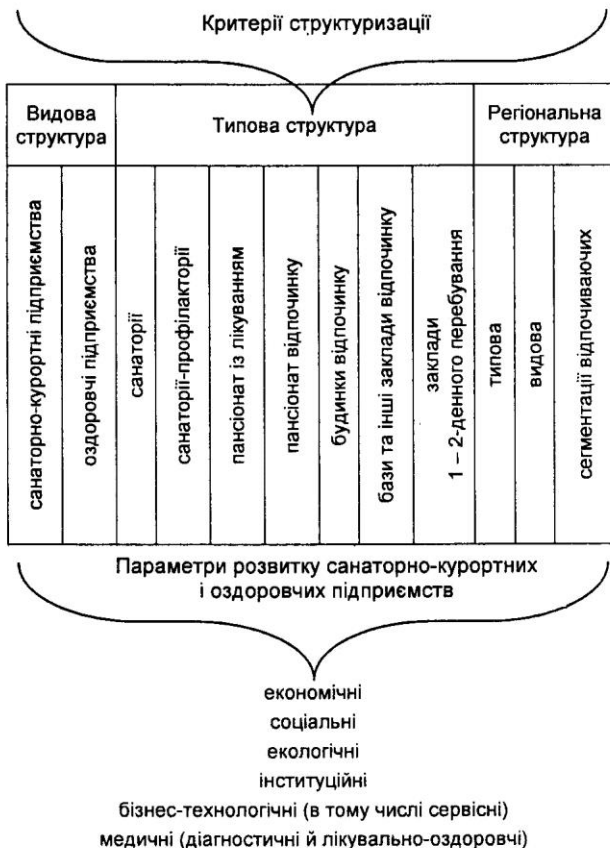


Рис. 2. Галузеві структурні параметри розвитку санаторно-курортних та оздоровчих підприємств

По-друге, необхідно визначити оптимальне співвідношення між видами й типами санаторно-курортних та оздоровчих підприємств. Але слід розуміти, що оптимальна структура також є такою лише в конкретний момент часу. Таким чином, оптимальна структура санаторно-курортних та оздоровчих підприємств за типами являє собою унікальне співвідношення, яке насамперед обумовлене попитом відпочиваючих і потребою вітчизняної соціальної сфери. Водночас вона дозволяє забезпечити якість наданих санаторно-курортних і оздоровчих послуг.

По-третє, потрібно визначити регіональну структуру співвідношення між видами й типами, а також за сегментом відпочиваючих санаторно-курортних та оздоровчих підприємств.

У подальших дослідженнях вбачається за необхідне узагальнення та деталізація змістовного наповнення галузевих параметрів розвитку санаторно-курортних і оздоровчих підприємств.

Література: 1. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, Т. О. Трилід, М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с. 2. Салитов Л. Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста / Л. Р. Салитов // Экономические науки. – 2008. – № 11(48). – С. 140–146. 3. Кушнір Т. Б. Сучасні напрямки досліджень сутності стійкого розвитку підприємства / Т. Б. Кушнір, Ю. В. Сидоренко // Вісник СумДУ. Серія "Економіка". – 2010. – № 1. – С. 148–152. 4. Арустамов Э. А. Экономическая устойчивость развития малых и средних предприятий [Электронный ресурс] / Э. А. Арустамов, А. М. Громов. – Режим доступа : <http://referent.mubint.ru/8/5408>. 5. Корчагина Е. В. Сравнительный анализ отчетности устойчивого развития российских и зарубежных компаний. Проблемы современной экономики [Электронный ресурс] / Е. В. Корчагина. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2249>. 6. Турчин П. В. На пороге великих открытий [Электронный ресурс] / П. В. Турчин. – Режим доступа : http://www.stirf.ru/science.aspx?CatalogId=222&d_no=16806. 7. Подлазов А. В. Теория самоорганизованной критичности – наука о сложности [Электронный ресурс] / А. В. Подлазов. – Режим доступа : <http://nonlin.ru/articles/podlazarov/soc>. 8. Чепя М.-Л. А. Вид "Божественной пропорции" до закономерностей генезиса христианства, або Синергетика на проблемному полі психоісторії / М.-Л. А. Чепя // Проблеми загальної та педагогічної психології Т. XIII. Ч. 2 : зб. наук. пр. Ін-ту психології імені Г. С. Костюка НАПН України [Електронний ресурс] / М.-Л. А. Чепя. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pspp/2011_13_2/430-436pdf. 9. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 406 с. 10. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах / Г. Николис, И. Пригожин. – М. : Мир, 1979. – 512 с. 11. Странные аттракторы / пер. с англ. ; под ред. Я. Г. Синая и Л. П. Шильникова. – М. : Мир, 1981. – 253 с. 12. Малинецкий Г. Г. Современные проблемы нелинейной динамики / Г. Г. Малинецкий, А. Б. Потапов. – Изд. 2-е, исправл. и доп. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 360 с. 13. Waldrop M. M. Complexity: The emerging science at the edge of order and chaos / M. M. Waldrop. – New York : Touchstone, 1993. 14. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с. 15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с. 16. Социологический энциклопедический словарь / ред.-координатор Г. В. Осипов. – М. : Изд. Ин-та социологии РАН, 1998. – 694 с. 17. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с. 18. Божкова Н. С. Показатели эффективности деятельности предприятий сервиса [Электронный ресурс] / Н. С. Божкова, О. И. Радица // IV Междунар. студ. электрон. научн. конф. "Студенческий научный форум". Поиск публикаций 15 февраля – 31 марта 2012 г. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum/2012/180/23>. 19. Xin S. Conceptual research in tourism/ S. Xin, J. Tribe, D. Chambers// Annals of Tourism Research. – 2013. – No. 41. – Pp. 66–68. 20. Концепція статистики послуг [Електронний ресурс] / Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 21. Хакен Г. Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке [Электронный ресурс] / Г. Хакен // Синергетика. – Режим доступа : <http://spkurdymov.narod.ru/Haken7.htm>. 22. Paul Strathern. Kant in 90 minutes. Chicago: Ivan R. Dee [Электронный ресурс] / перевод С. Зубкова. – Режим доступа : <http://psylib.ukrweb.net/books/stret01/txt14.htm>. 23. Соболь С. М. Структурні параметри розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / С. М. Соболь. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream-2010/748/1/Sobol.pdf>.

References: 1. Ponomarenko V. S. Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy: monohrafiia / V. S. Ponomarenko, T. O. Trydid, M. O. Kyzym. – Kh.: INZHEK, 2003. – 328 p. 2. Salitov L. R. Ustoychivoye razvitiye i kachestvo ekonomicheskogo rosta / L. R. Salitov // Ekonomicheskiye nauki. – 2008. – No. 11(48). – Pp. 140–146. 3. Kushnir T. B. Suchasni napriamky doslidzhen sutnosti stikoho rozvytku pidpriemstva / T. B. Kushnir, Yu. V. Sydorenko // Visnuk SumDU. Seriya "Ekonomika". – 2010. – No. 1. – Pp. 148–152. 4. Arustamov E. A. Ekonomicheskaya ustoychivost razvitiya malykh i srednykh predpriyatiy [Electronic resource] / E. A. Arustamov, A. M. Gromov. – Access mode: referent.mubint.ru/8/5408. 5. Korchagina E. V. Sravnitelnyy analiz otchetnosti ustoychivogo razvitiya rossiyskikh i zarubezhnykh kompaniy. Problemy sovremennoy ekonomiki [Electronic resource] / E. V. Korchagina. – Access mode: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2249. 6. Turchin P. V. Na porogye velikikh otkrytiy [Electronic resource] / P. V. Turchin. – Access mode: www.strf.ru/science.aspx?CatalogId=222&d_no=16806. 7. Podlazov A. V. Teoriya samoorganizovannoy kritichnosti – nauka o slozhnosti [Electronic resource] / A. V. Podlazov. – Access mode: http://nonlin.ru/articles/podlazov/soc. 8. Chepa M.-L. A. Vid "Bozhestvennoy proporcii" do zakonimosti henezy khrystyianstva, abo Synerhetika na problemnomu poli psykhoistarii // Problemy zahalnoi ta pedahohichnoi psykholohii. Vol. XIII. : zb. nauk. pr. In-tu psykholohii imeni H. S. Kostiuka NAPP Ukrainy [Electronic resource] / M.-L. A. Chepa. – Access mode: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gym/pspp/2011_13_2/430-436pdf. 9. Khaken G. Sinergetika / G. Khaken. – M.: Mir, 1980. – 406 p. 10. Nikolis G. Samoorganizatsiya v neravnovesnykh sistemakh / G. Nikolis, I. Prigozhin. – M.: Mir, 1979. – 512 p. 11. Strannye attraktory / per. s angl.; pod red. Ya. G. Sinaya, L. P. Shilkova. – M.: Mir, 1981. – 253 p. 12. Malinetskiy G. G. Sovremennye problemy nelineynoy dinamiki / G. G. Malinetskiy, A. B. Potapov. – Izd. 2-e, ispravl. i dop. – M.: Editorial URSS, 2002. – 360 p. 13. Waldrop M. M. Complexity: The emerging science at the edge of order and chaos / M. M. Waldrop. – New York: Touchstone, 1993. 14. Lopatnikov L. I. Ekonomiko-matematicheskiy slovar: Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki / L. I. Lopatnikov. – 5-e izd., pererab. i dop. – M.: Delo, 2003. – 520 p. 15. Rayzberg B. A. Sovremennyy ekonomicheskyy slovar / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. – 5-e izd., pererab. i dop. – M.: INFRA-M, 2006. – 495 p. 16. Sotsiologicheskyy entsiklopedicheskiy slovar / red.-koordinatorka G. V. Osipov. – M.: Izd. In-ta sotsiologii RAN, 1998. – 694 p. 17. Borisov A. B. Bolshoy ekonomicheskyy slovar / A. B. Borisov. – M.: Knizhnyy mir, 2003. – 895 p. 18. Bozhkova N. S. Pokazateli effektivnosti deyatelnosti predpriyatiy servisa [Electronic resource] / N. S. Bozhkova, O. I. Radina // IV Mezhdunar. stud. elektron. nauchn. konf. "Studentcheskiy nauchnyy forum". – Access mode: www.rae.ru/forum2012/180/23. 19. Xin S. Conceptual research in tourism / S. Xin, J. Tribe, D. Chambers // Annals of Tourism Research. – 2013. – No. 41. – Pp. 66–68. 20. Xin S. Conceptual research in tourism / S. Xin, J. Tribe, D. Chambers // Annals of Tourism Research. – 2013. – No. 41. – Pp. 66–68. 20. Kontseptsiiia statystyky posluh [Electronic resource]. – Access mode: www.ukrstat.gov.ua/. 21. Khaken G.

Mozhem li my primenyat sinergetiku v naukakh o cheloveke [Electronic resource] / G. Khaken // Sinergetika. – Access mode: spkurdy-umov.narod.ru/Haken7.htm. 22. Paul Strathern. Kant in 90 minutes. Chicago: Ivan R. Dee [Electronic resource] / perevod S. Zubkova. – Access mode: psylib.ukrweb.net/books/stret01/bxt14.htm. 23. Sobol S. M. Strukturni parametry rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Electronic resource] / S. M. Sobol. – Access mode: ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/748/1/Sobol.pdf.

Інформація про авторів

Мазаракі Анатолій Антонович – докт. екон. наук, професор, ректор Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: knetu@kneu.kiev.ua).

Ведмід Надія Іванівна – канд. екон. наук, докторант, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Інформация об авторах

Мазаракі Анатолій Антонович – докт. екон. наук, професор, ректор Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: knetu@kneu.kiev.ua).

Ведмедь Надежда Ивановна – канд. екон. наук, докторант, доцент кафедры гостинично-ресторанного и туристического бизнеса Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Information about the authors

A. Mazaraki – Doctor of Science in Economics, Professor, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: knetu@kneu.kiev.ua).

N. Vedmid – Ph.D. in Economics, doctoral student, Associate Professor of the Department of Hotel and Catering and Tourism Business of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
18.06.2013 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ МЕЖФИРМЕННЫМИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

УДК 330.341

**Пушкарь А. И.
Курбатова Ю. Л.**

Основное внимание направлено на обоснование необходимости создания системы управления межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок. Сформулированы основные положения концептуального подхода к управлению группой предприятий. На основании учета ценности взаимоотношений рассмотрен понятийный аппарат концептуального подхода. В рамках сформированных положений предложена модель трехфазного процесса управления межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы. Раскрыта сущность ценностно-ориентированного подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями, который выбран

в качестве базового. Выдвинута гипотеза о том, что элементы ценности взаимосвязаны и взаимообусловлены. Изложены принципы формирования и развития системы управления межфирменными взаимоотношениями.

Ключевые слова: межфирменные взаимоотношения, цель поставок, система управления, ценность, интегрированная группа, развитие.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ МІЖФІРМОВИМИ ВІДНОСИНАМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАЇ

УДК 330.341

*Пушкар О. І.
Курбатова Ю. Л.*

Основну увагу спрямовано на обґрунтування необхідності створення системи управління міжфінансовими відносинами в ланцюгах постачання. Сформульовано основні положення концептуального підходу до управління групою підприємств. На основі врахування цінності відносин розглянуто понятійний апарат концептуального підходу. В межах сформованих положень запропоновано модель трифазного процесу управління міжфінансовими відносинами інтегрованої групи. Розкрито сутність ціннісно-орієнтованого підходу до управління міжфінансовими відносинами, який було обрано в якості базового. Висунуто гіпотезу про те, що елементи цінності взаємопов'язані і взаємообумовлені. Визначено основні принципи побудови системи управління міжфінансовими відносинами.

Ключові слова: міжфінансові відносини, ланцюг постачання, система управління, цінність, інтегрована група, розвиток.

CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INTERFIRM RELATIONS IN THE SUPPLY CHAIN

UDC 330.341

*A. Pushkar
Y. Kurbatova*

The necessity to create the system of interfirm relations management in the supply chain is considered. The main provisions of the conceptual approach for management of a group of enterprises were formulated. A model of a three-phase process of the interfirm relationships management for integrated group was offered. The essence of the value-oriented approach to the management of interfirm relationships, chosen as the basis, was revealed. It was hypothesized that the value's elements are interrelated and interdependent. The authors represented the principles of forming and developing the system of management.

Keywords: interfirm relationships, supply chain, management system, value, integrated group, development.

Усиление интеграционных тенденций в экономике привело к значительному усложнению структур взаимодействия предприятий, что существенным образом обостряет проблемы управления межфирменными взаимоотношениями. В современных условиях ведения бизнеса наблюдается тенденция к тесному сотрудничеству предприятий, которая связана с новой моделью конкуренции, сфокусированной на усилении конкурентоспособности предприятий, образующих цепь поставок [1].

Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию вызывает необходимость управления межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок на базе системного целостного подхода.

Вопросами системного управления межфирменными взаимоотношениями занимались следующие авторы: Антоцишина Н. И., Григорак М. Ю. [2], Балабаниц А. В. [3], Верба В. А. [4], Кизим Н. А. [5], Пушкар А. И., Пилипенко А. А. [6], Тарнавская Н. П., Сивак Р. Б. [7] и др. Однако аспектам формирования концептуального подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок в научной литературе не уделено достаточного внимания.

В этой связи целью статьи является разработка концептуального подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок на примере предприятий отрасли энергетического машиностроения.

Первоочередной целью разработки концептуального подхода считается определение онтологии предметной области. Онтология формирует общее представление об объекте исследования и фиксирует понятийный аппарат концептуального подхода.

Цепь поставок (объектное понимание) – это совокупность организаций, взаимодействующих в материальных, финансовых и информационных потоках, а также потоках услуг от источников исходного сырья до конечного потребителя.

Межфирменные взаимоотношения (МВ) – это многоаспектные отношения предприятий, которые отражают концепцию, форму, вид, характер взаимодействия между предприятиями в процессе реализации их совместной деятельности с целью получения ценностей межфирменных взаимоотношений и реализации ключевых компетенций сторон.

Партнер – участник межфирменных взаимоотношений (одна из сторон, вступающая в межфирменные взаимоотношения).

Интегрированная группа (ИГ) – совокупность предприятий, между которыми существуют долгосрочные и многократные межфирменные взаимоотношения, обусловленные зависимостью участия в единой цепи поставок, над которой создается система управления межфирменными взаимоотношениями.

Система управления межфирменными взаимоотношениями (СУМВ) – это система, задачами которой являются выработка и реализация управленческого воздействия субъектами управления на объекты управления с целью формирования и развития межфирменных взаимоотношений.

Ценность межфирменных взаимоотношений – это совокупность благ, получаемых предприятиями в результате их взаимодействия, которая способствует появлению эффекта, выраженного в материальном исчислении и в нематериальном исчислении, как ценности, которая носит отдаленный пролонгированный характер экономического результата, проявляющегося либо в появлении дополнительной прибыли в будущем, либо в обеспечении ее устойчивого уровня в долгосрочном периоде.

Ключевые компетенции – уникальная совокупность навыков, умений, технологий, коммуникаций, позволяющих предприятию предоставлять ценности партнерам.

Эффективность межфирменных взаимоотношений – это результативность СУМВ, выражающаяся в получении полезных конечных результатов ее функционирования в виде полученных ценностей МВ.

Развитие межфирменных взаимоотношений – процесс изменения взаимоотношений, результатами которого являются расширение состава участников ИГ (количественный аспект), интеграция участников ИГ (структурный аспект), формирование новых ценностей и реализация ключевых компетенций взаимодействующих сторон (качественный аспект).

Интеграция участников интегрированной структуры включает изменение форм МВ, результатом которого является переход от автономности функционирования и управления к общности, выражающийся в возникновении объединения участников с потерей юридической самостоятельности (на основании общего устава, формирования уставного капитала, образования нового юридического лица) или без ее потери (на основании договоров о сотрудничестве).

Взаимосвязь ключевых понятий концептуального подхода приведена на рис. 1.

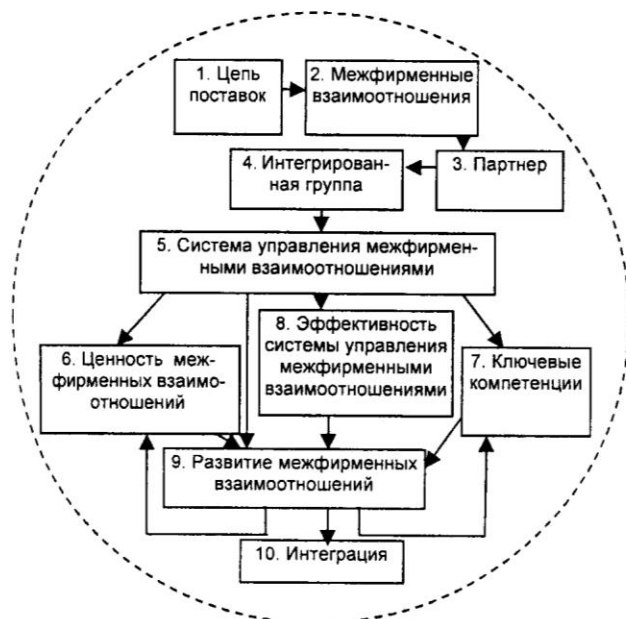


Рис. 1. Понятийный аппарат концептуального подхода

Представленная структура предметной области дает возможность провести изложение основных положений концептуального подхода к решению проблем управления межфирменными взаимоотношениями в целях поставок в энергетическом машиностроении.

Положение 1. Система управления межфирменными отношениями является необходимым условием для обеспечения устойчивого выполнения комплектации сложных энергетических объектов на долгосрочной основе партнерами интегрированной группы.

Совокупность предприятий, участвующих в цепи поставок в качестве элементов структурных звеньев, необходимо рассматривать как интегрированную группу, над которой формируется СУМВ. Необходимость координации и управления межфирменными взаимоотношениями в рамках единой системы обусловлена взаимозависимостью предприятий: конечный результат получает вся интегрированная группа.

Положение 2. Управление межфирменными взаимоотношениями включает процесс формирования интегрированной группы и развития взаимоотношений в этой группе.

Формирование интегрированной группы – определение участников и установление границ группы. По мнению Ганущак-Ефименко Л. М., интеграция предприятий, в том числе и создание интегрированной группы, является основой развития предприятий [8]. Границы интегрированной группы должны определяться на основании совокупности показателей, характеризующих долгосрочность взаимоотношений и многократность, тесноту и силу взаимосвязи, зависимость участников как логическое развитие сложившихся межфирменных взаимоотношений.

Положение 3. Управление межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы представляется как 3-фазный процесс (рис. 2). В первой фазе происходит формирование состава участников интегрированной группы. Во второй фазе создается система управления межфирменными взаимоотношениями с установлением единой миссии, целей, формированием планов относительно достижения целей, возможен выбор организационно-правовой или договорной формы взаимоотношений. Третья фаза предполагает развитие межфирменных взаимоотношений, включающее привлечение новых участников группы, переход к новым организационно-правовым или договорным формам, усиливающим интеграцию участников.

Положение 4. Осуществление каждого из этапов управления процессами формирования и развития интегрированной структуры следует строить на основе ценностно-ориентированного подхода.

Суть ценностно-ориентированного подхода заключается не только в фокусировке на оптимизации затратной стороны отношений, связанной с максимизацией и извлечением индивидуальной прибыли сторонами, но и в ценностном аспекте, который раскрывается в формировании качественной характеристики взаимоотношений для всех заинтересованных сторон. Межфирменные взаимоотношения должны учитывать желаемые результаты своих партнеров на основании ценностного подхода, то есть учитывать ожидаемые ценности партнера. По мнению Тарнавской Н. П., межфирменные взаимоотношения, учитывающие ценностные аспекты партнерства, радикально трансформируют систему стратегического управления предприятий, в том числе построения конкурентных стратегий, с целью формирования предпосылок успеха в перспективе [7]. Как отмечают Антошишина Н. И. и Григорак М. Ю., для того чтобы интегрировать, то есть постепенно сближить и объединить экономических субъектов рынка в процессе их взаимодействия, следует рассматривать не индивидуальные, а интегрированные ценности с целью наиболее полного удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон [2], этой же идеи придерживается и Мироненко И. И. [1].

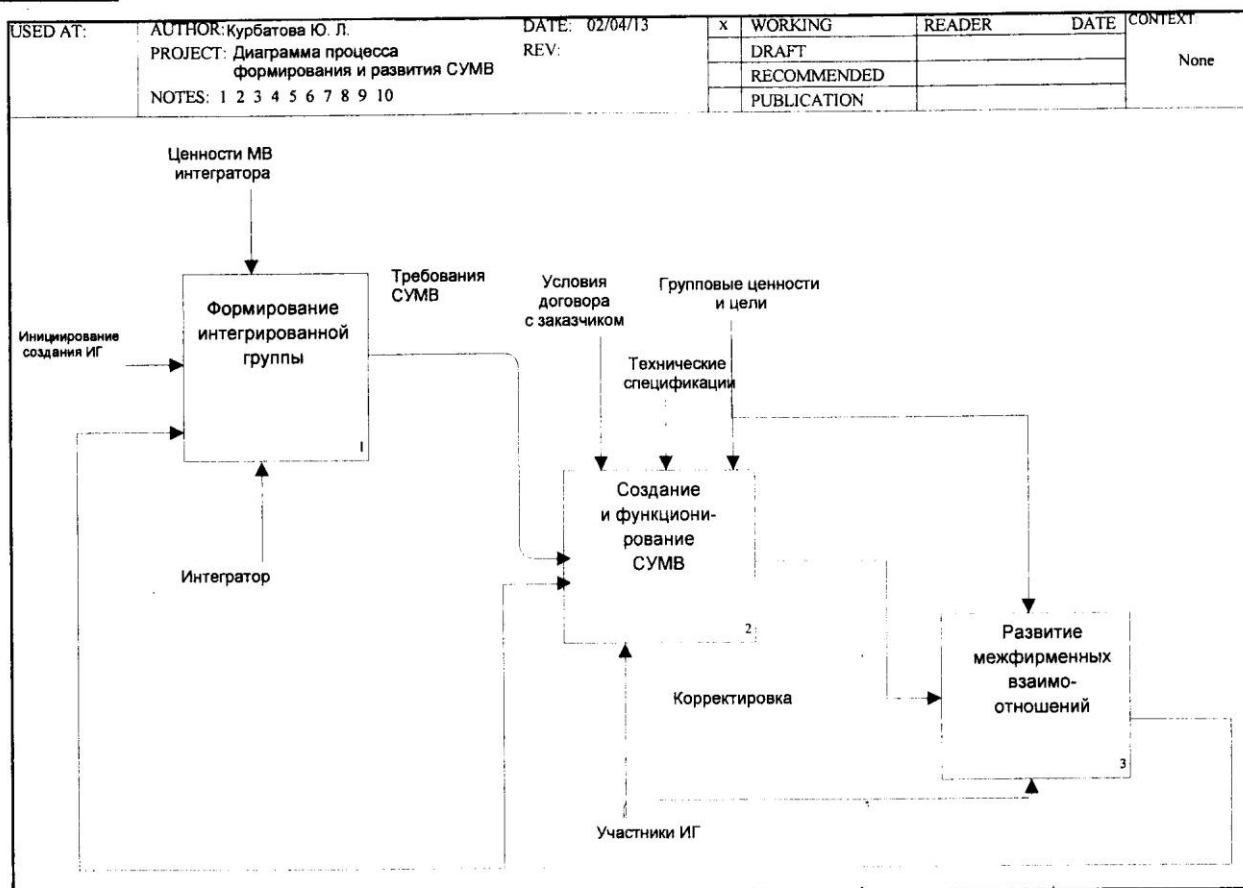


Рис. 2. Модель трехфазного процесса управления межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы

Положение 5. Элементы ценности взаимосвязаны и взаимообусловлены. Ценности, выраженные в нематериальной форме, могут обуславливать появление ценностей в материальной форме. Упорядоченность элементов ценности следует представлять в виде сетевой структуры.

Положение 6. СУМВ должна основываться на детальном анализе факторов, влияющих на процесс управления. Анализ литературных источников позволил выделить ключевые факторы, которые влияют на процессы формирования и развития межфирменных взаимоотношений. С целью систематизации факторов проведено укрупненное их разделение на группы: внешние факторы, внутренние факторы, факторы совместности, факторы системности.

Положение 7. Процесс разработки, формирования и использования механизмов СУМВ должен базироваться на принципах, отражающих общие закономерности, в рамках которых реализуются взаимоотношения между партнерами интегрированной группы. Они не являются неизменными и на каждом этапе развития должны отвечать существующим конкретным условиям [6]. Понимая под принципом руководящую идею, основное правило поведения, деятельности, авторы предлагают выделить ключевые принципы, определяющие характер функционирования СУМВ.

1. **Принцип целостности** предполагает, что интегрированная группа, над которой существует СУМВ, должна рассматриваться как взаимосвязанное образование, все элементы которого отвечают общей цели [7].

2. **Принцип конгруэнтности.** Конгруэнтность в контексте управления означает необходимость исследования и согласования взаимосвязей между составляющими организации, как система, структура, люди и культура [4].

3. **Принцип ориентации на общую стратегию.** Данный принцип предполагает необходимость придерживать логической последовательности при разработке целей развития МВ [4].

4. **Принцип соблюдения интересов каждого участника группы** [6].

5. **Принцип проактивного поведения,** состоящий в формировании и удержании активной рыночной позиции, которая проявляется в постоянной ориентации на достижение / удержание лидерских позиций интегрированной группы, внедрении активных методов ведения конкурентной борьбы, клиентоориентированности и т. п. [6].

6. **Принцип информационной открытости** определяет наличие информационных каналов между партнерами СУМВ [6].

7. **Принцип адаптивности** определяет необходимость поддержки устойчивого равновесия системы под влиянием факторов внешней и внутренней среды и активного реагирования на изменения [6].

8. **Принцип резерва живучести** определяет жизнеспособность СУМВ к функционированию и саморазвитию, а также дееспособность подсистем СУМВ. Данный принцип подразумевает способность СУМВ к непрерывному саморазвитию, устойчивости деятельности системы к внешним импульсам, надежности межфирменных взаимоотношений [6].

Представленный концептуальный подход к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок позволяет осуществлять процессы формирования интегрированной группы предприятий и процессы развития комплексно, то есть системно, с учетом влияния системы факторов. Ключевой идеей предложенного авторами концептуального подхода является достижение ценностей всеми участниками процесса с учетом изложенных принципов управления. В дальнейшем сформированный концептуальный подход будет служить базисом при формировании моделей и методов оценки ценности межфирменных взаимоотношений.

Литература: 1. Мироненко І. І. Дослідження системи факторів, які сприяють формуванню та розвитку взаємодій машинобудівних підприємств зі споживачами продукції / І. І. Мироненко // Економіка розвитку. — 2012. — № 1(61). — С. 103. 2. Антошишина Н. І.

Математическая модель формирования интегрированной ценности авиакомпании [Электронный ресурс] / Н. И. Антошишина, М. Ю. Григорак. – Режим доступа: nbuv.gov.ua Portal Naukova periodika... ppei/2011_29/Antosch.pdf. 3. Балабаниц А. В. Интегрированное управление маркетинговым взаимодействием: императивы, методология, механизмы: монография / А. В. Балабаниц. – Донецк: [ДонНУЭТ], 2010. – 509 с. 4. Верба В. А. Корпорации и интегрированные структуры: проблемы науки и практики: монография / В. А. Верба, А. Н. Гребешкова. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 344 с. 5. Кизим Н. А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Н. А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 1999. – 228 с. 6. Пушкар А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление: научное издание / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х.: Изд. "Кроссруд", 2006. – 440 с. 7. Тарнавская Н. П. Трансформация управления логистическими целями ценности в новых конкурентных условиях [Электронный ресурс] / Н. П. Тарнавская, Г. Б. Сивак // Экономика розвитку. – 2010. – № 1(53). – Режим доступа: http://www.ed.ksee.edu.ua/ER/knt/e101_53/e101tam.pdf. 8. Ганущак-Єфіменко Л. М. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств малого і середнього бізнесу / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 70–77. 9. Гирная О. Б. Формирование ценностей в цепи поставок на основе рыночного предложения / О. Б. Гирная, О. Я. Кобылюх, Н. И. Хтей // Вестник Национального университета "Львовская политехника". Логистика. – 2006. – № 552. – С. 17–23. 10. Чухрай Н. И. Оценка и развитие отношений между бизнес-партнерами: монография / Н. И. Чухрай, Я. Ю. Криворучко; под науч. ред. Н. Чухрай. – К.: Изд. "Растр-7", 2008. – 360 с.

References: 1. Myronenko I. I. Doslidzhennia systemy faktoriv, yaki spriyaiut formuvanniu ta rozvytku vzaiemovidnosyn mashynobudivnykh pidpriemstv zi spozhyvachamy produktii / I. I. Myronenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 103. 2. Antoshchishina N. I. Matematicheskaya model formirovaniya integrirovannoy tsennosti aviakompanii [Electronic resource] / N. I. Antoshchishina, M. Yu. Grigorak. – Access mode: nbuv.gov.ua Portal Naukova periodika... ppei/2011_29/Antosch.pdf. 3. Balabanits A. V. Integrirovannoe upravlenie marketingovym vzaimodeystviem: imperativy, metodologiya, mekhanizmy: monografiya / A. V. Balabanits – Donetsk: [DonNUET], 2010. – 509 p. 4. Verba V. A. Korporatsii i integrirovannye struktury: problemy nauki i praktiki: monografiya / V. A. Verba, A. N. Grebeshkova. – Kh.: ID "INZhEK", 2007. – 344 p. 5. Kizim N. A. Krupnomasshtabnye ekonomiko-proizvodstvennye sistemy: organizatsiya i hozyaystvovanie. – Kh.: Biznes Inform, 1999. – 228 p. 6. Pushkar A. I. Strategicheskie gruppy predpriyatiy: kontseptsiya, metodologiya, upravlenie: nauchnoe izdanie / A. I. Pushkar, Yu. E. Zhukov, A. A. Pilipenko. – Kh.: Izd. "Krossrud", 2006. – 440 p. 7. Tarnavskaya N. P. Transformatsiya upravleniya logisticheskimi tspepyami tsennosti v novykh konkurentnykh usloviyakh [Electronic resource] / N. P. Tarnavskaya, G. B. Sivak // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 1(53). – Access mode: <http://www.ed.ksee.edu.ua/ER/knt/e10153/e101tam.pdf>. 8. Hanushchak-Yefimenko L. M. Ekono-

michna intehrasiiia yak osnova rozvytku pidpriemstv maloho i serednoho biznesu // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 3(141). – Pp. 70–77. 9. Gimaya O. B. Formirovanie tsennostey v tsepi postavok na osnove rynochnogo predlozheniya / O. B. Gimaya, O. Ya. Kobylukh, N. I. Khtey // Vestnik Natsionalnogo universiteta "Lvovskaya politehnika". Logistika. – 2006. – No. 552. – Pp. 17–23. 10. Chukhray N. I. Otsenka i razvitie otnosheniy mezhdu biznes-partnerami: monografiya / N. I. Chukhray, Ya. Yu. Krivoruchko; pod nauch. red. N. Chukhray. – K.: Izd. "Rastr-7", 2008. – 360 p.

Информация об авторах

Пушкар Александр Иванович – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой компьютерных систем и технологий Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: aipvt@ukr.net).

Курбатова Юлия Леонидовна – аспирант кафедры финансов Национального технического университета "Харьковский политехнический институт" (61002, Украина, г. Харьков, ул. Фрунзе, 21, e-mail: 7518618@mail.ru).

Інформація про авторів

Пушкар Олександр Іванович – докт. экон. наук, профессор, завідувач кафедри комп'ютерних систем і технологій Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: aipvt@ukr.net).

Курбатова Юлія Леонідівна – аспірант кафедри фінансів Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (61002, Україна, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, e-mail: 7518618@mail.ru).

Information about the authors

A. Pushkar – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Computer Systems and Technologies of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: aipvt@ukr.net).

Y. Kurbatova – postgraduate student of the Department of Finance of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (21 Frunze St., 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: 7518618@mail.ru).

Рецензент

докт. экон. наук,
профессор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
23.04.2013 р.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ ТА РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.14.014

Ковтуненко К. В.

Проведено аналіз існуючих визначень сутності інтелектуального капіталу у вузькому та широкому розумінні. Розглянуто підходи до визначення категорії "інтелектуальний капітал" і виділено ключові серед них – структурний та результатний. Визначено складові інтелектуального капіталу, які мають послідовний характер: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал. Через зв'язок інтелектуального капіталу з інтелектуальним потенціалом простежено роль інтелектуального капіталу в процесах інноваційного розвитку. На підставі проведеного дослідження сформуовано авторське тлумачення інтелектуального капіталу. Запропоновано структурно-логічну схему формування інтелектуального капіталу, яка зазначає межі подальшого дослідження проблемних питань активізації інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інноваційний розвиток підприємства.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА: СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 330.14.014

Ковтуненко К. В.

Проведен анализ существующих определений сущности интеллектуального капитала в узком и широком смысле. Рассмотрены подходы к определению категории "интеллектуальный капитал" и выделены ключевые среди них – структурный и результатный. Определены составляющие интеллектуального капитала, которые имеют последовательный характер: интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал. Через связь интеллектуального капитала с интеллектуальным потенциалом определена роль интеллектуального капитала в процессах инновационного развития. На основании проведенного исследования сформировано авторское толкование интеллектуального капитала. Предложена структурно-логическая схема формирования интеллектуального капитала, которая задает границы дальнейшего исследования проблемных вопросов активизации инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, инновационное развитие предприятия.

BASIC APPROACHES TO THE FORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL: ITS CONTENT AND ROLE IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

UDC 330.14.014

K. Kovtunen

The existing definitions of the essence of intellectual capital in the narrow and broad sense have been analyzed. The approaches to defining the category of "intellectual capital" have been studied and the key ones, namely structural approach and result approach have been defined. The components of intellectual capital of sequential character – intellectual resources, intellectual capacity, intellectual capital – have been determined. Through the connection of intellectual capital with intellectual potential the role of intellectual capital in the innovation process was studied. Basing on the research the author's interpretation of the category "intellectual capital" was formed. The structural and logical scheme of forming intellectual capital, which places restrictions for further study of the problem issues of intensifying innovation development of an enterprise has been developed.

Keywords: intellectual capital, intellectual resources, intellectual capacity, innovative development of an enterprise.

Економіка розвинутих країн світу підтверджує необхідність їх інноваційного розвитку. На основі іноземного досвіду з урахуванням специфіки вітчизняної економіки інноваційний шлях розвитку України був означений у 1999 р. в Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку і знайшов своє продовження у проєкті стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проте, за результатами Європейського інноваційного табло, Україна знаходиться в групі країн з низьким рівнем інновативності [1]. Цей результат пов'язаний насамперед, із низьким рівнем інноваційного потенціалу та інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств, що є складовими інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність є необхідною умовою розвитку будь-якої галузі економіки. Забезпечення формування інтелектуального капіталу є основою інноваційної діяльності, а результатом його ефективного використання – комерціалізація з метою отримання прибутку.

Зростання ролі інтелектуального капіталу як чинника інноваційного розвитку робить його одним із пріоритетних об'єктів управління. Тому проблеми управління інтелектуальним капіталом стають все більш актуальними для суб'єктів усіх видів економічної діяльності та держави, адже саме рівень інтелектуального капіталу обумовлює їх конкурентні позиції та переваги.

Метою статті є дослідження сутності інтелектуального капіталу, підходів до його формування та визначення ролі інтелектуального капіталу в процесах інноваційного розвитку підприємства.

Поняття інтелектуального капіталу (ІК) у 1969 р. було введено в науковий обіг економістом Дж. Гелбрейтом [2] і почало

вживатись як новий вид капіталу для означення інтелектуальної діяльності особи та інтелекту як капітального ресурсу.

Значного розповсюдження в економічній теорії та практиці це поняття набуло з початку 90-х років ХХ ст. Період з 1990 року до нашого часу виділяють як новий етап розвитку сфери інтелектуального капіталу та управління знаннями [2].

Важлива роль у розробці теоретичних засад інтелектуального капіталу належить таким відомим іноземним вченим, як К. Беккер, Д. Белл, П. Друкер, Л. Едвінссон, І. Роос, М. Кастельс, Р. Райх, Т. Сакайя, К.-Е. Свейбі, Т. Стюарт, М. Мелоун, П. Пільцер, О. Тоффлер, Л. Туроу, С. Хантінгтон, Т. Шульц, Ф. Фукуяма та ін.

Значний внесок у розробку методологічних засад формування інтелектуального капіталу зробили українські вчені Абалкін Л. І., Амосов О. Ю., Богиня Д. П., Гавкалова Н. Л., Гесць В. М., Долішний М. І., Даций О. І., Дороніна М. С., Ілляшенко С. М., Кендюхов О. В., Колот А. М., Куценко В. І., Крисальний О. В., Бутнік-Сіверський О. Б., Лук'яненко Н. Д., Онікієнко В. В., Онищенко О. М., Саблук П. Т., Ситник В. П., Чухно А. А., Цибульов П. М.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з питань інтелектуального капіталу, остаточно не вирішеними залишаються питання визначення сутності та складових інтелектуального капіталу й, відповідно, способів управління ним.

У 1990 р. Т. Стюарт у своїх статтях визначає "інтелектуальний капітал" [3; 4] як суму всього, що знають працівники компанії і що дає конкурентну перевагу на ринку. Глибоким є дослідження сутності інтелектуального капіталу О. Бутнік-Сіверського, в роботі якого [5] "інтелектуальний капітал" – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює

одночасно властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку й особливості. Інтелектуальний капітал має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. До інтелектуального капіталу відноситься продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль". В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність. Як економічна категорія інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. У чистому вигляді інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості). Вартісна оцінка інтелектуальної власності є інтелектуальним капіталом, який об'єктивований та ідентифікований з позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту та набув права інтелектуальної власності [5].

Отже, поняття інтелектуального капіталу використовується у вузькому та широкому сенсі [6]:

у вузькому сенсі під ІК розуміють активи компанії, які становлять сукупність знань її персоналу і результат втілення цих знань в інших неосяжних активах: внутрішньофірмових структурах, клієнтському капіталі;

у широкому сенсі ІК – це сукупність всіх неосяжних активів компанії, в тому числі тих, які не є результатом розумової діяльності.

Більшість фахівців визначають ІК з точки зору його структури, тобто як сукупність певних складових елементів (цінностей, інтелектуальних ресурсів, інтелектуальних активів). Деякими фахівцями ІК також розглядається з позиції результату використання складових елементів та впливу на характеристики діяльності підприємства (конкурентоспроможність, розвиток, зростання вартості тощо).

Отже, можна визначити 2 ключових підходи до визначення категорії ІК: 1) структурний, що базується на розгляді ІК як сукупності складових; 2) результатний, що базується на розгляді ІК як результату, здатності до покращення характеристик підприємства, приросту конкурентних переваг.

Узагальнивши наведені визначення, можна зробити висновок, що інтелектуальний капітал – це поняття, що характеризує нематеріальні та неосяжні активи компанії, які становлять розумові знання, тобто є невід'ємними від співробітників, та знання, втілені в результатах розумової діяльності (структурах, інтелектуальній власності, зв'язках із клієнтами, іміджі, діловій активності, репутації, досвіді, креативності та ін.), причому не має значення, чи придбаний актив у третіх осіб (наприклад, патент), чи створений у компанії, оскільки основною ознакою є те, що актив є результатом розумової діяльності.

Сьогодні інтелектуальний капітал вже не асоціюється лише з нематеріальними активами або лише з вартістю об'єктів інтелектуальної власності, або лише зі знаннями працівників. У визначеннях його сутності все більше наголошується його роль в економічних трансформаціях та розвитку, інноваційній діяльності підприємств, формуванні й використанні інтелектуального та інноваційного потенціалу.

У процесі свого розвитку поняття інтелектуального капіталу набуває все більш комплексного та складного характеру. Це спричиняє появу економічних понять – супутників ІК: інтелектуальні активи, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, які останніми роками все частіше зустрічаються в економічній літературі та є предметом наукових дискусій.

Інтелектуальний потенціал розглядається здебільшого як можливості та здібності, якими володіє особа (на рівні окремого індивіда), або як можливості, створені інтелектуальними ресурсами підприємства.

В умовах інноваційно-інтелектуальної економіки *інноваційний потенціал промислового підприємства* – це інтегрована сукупність матеріального та інтелектуального потенціалу, що включає в себе всі наявні матеріальні та інтелектуальні ресурси підприємства, які можуть використовуватися в інноваційній діяльності для досягнення цілей інноваційного розвитку.

Взаємозв'язок інтелектуального потенціалу й інтелектуального капіталу простежується у працях фахівців, які визначають ІК як: 1) сукупність активів інтелектуальної власності, а також ринкових і нематеріальних активів підприємства, здібностей

і навичок працівників підприємства (інтелектуальних ресурсів), що формуються внаслідок реалізації інтелектуального потенціалу в ході здійснення підприємством господарської діяльності [7]; 2) ефективно використаний в економічній діяльності інтелектуальний потенціал [8]; 3) інтелектуальний потенціал, який активно використовується в процесах економічного розвитку [9, с. 69]; 4) інтелектуальний потенціал, який активно використовується в економічній діяльності задля досягнення певних цілей [10; 11].

Через зв'язок інтелектуального капіталу з інтелектуальним потенціалом простежується роль ІК в процесах інноваційного розвитку. Отже, *інтелектуальний капітал є результатом активного використання інтелектуального потенціалу (сукупності інтелектуальних ресурсів) в інноваційній діяльності підприємства для досягнення цілей його інноваційного розвитку*.

Інтелектуальний потенціал підприємства включає всі наявні інтелектуальні елементи (ресурси, активи), які надають певні можливості інноваційного розвитку. Перебуваючи у складі потенціалу, ці елементи є неактивними. Елементи, які використовуються в інноваційній діяльності з метою виконання завдань та досягнення цілей інноваційного розвитку й отримання додаткового економічного ефекту, формують інтелектуальний капітал. Тоді інтелектуальний капітал стає результатом використання можливостей розвитку, закладених в інтелектуальному потенціалі.

Це дозволяє зробити такі висновки:

з позиції структурного підходу до визначення сутності категорій:

1) інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал визначаються сукупністю одних і тих самих за суттю складових елементів (інтелектуальних ресурсів, інтелектуальних активів);

2) *інтелектуальний потенціал* – це сукупність всіх наявних інтелектуальних ресурсів, що містить в собі ще не реалізовані можливості інноваційного розвитку; у складі інтелектуального потенціалу інноваційні ресурси перебувають в неактивному стані, оскільки ще не використовуються в інноваційній діяльності підприємства;

3) *інтелектуальний капітал* є активною частиною інтелектуального потенціалу, тобто сукупністю наявних інтелектуальних ресурсів, що активно використовуються в інноваційній діяльності підприємства для досягнення певних цілей його інноваційного розвитку;

з позиції результатного підходу до визначення сутності категорій:

інтелектуальний капітал є результатом використання інтелектуального потенціалу в процесах інноваційного розвитку підприємства.

Трансформація складових елементів інтелектуального потенціалу в складові елементи інтелектуального капіталу відбувається під впливом системи управління в процесі їх активного залучення до здійснення інноваційної діяльності підприємства. Таким чином, *інтелектуальний капітал формується лише за умови поєднання інтелектуального потенціалу з потенціалом системи управління щодо її здатності до забезпечення ефективного використання можливостей інтелектуального потенціалу (наявних інтелектуальних ресурсів) в процесах інноваційного розвитку підприємства*.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження сформульоване авторське уявлення щодо формування ІК підприємства (рисунк).

З усіх наявних у підприємства інтелектуальних ресурсів відбираються лише ті, які володіють потенціалом розвитку та спроможні в певних умовах створювати додаткову вартість і конкурентні переваги. Відбір інтелектуальних ресурсів здійснюється за певними критеріями, що визначені можливостями підприємства та ринковими умовами. Відібрані інтелектуальні ресурси, не змінюючи своєї форми, утворюють інтелектуальний потенціал підприємства, який має статичну характеристику. У результаті інноваційного процесу [12] інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал, який має динамічну характеристику, тобто ресурси, що мають потенціал розвитку, забезпечують за певний час підприємству додаткову вартість та конкурентні переваги й можуть змінювати свою форму. Таким чином, інтелектуальний капітал є результатом трансформації певної частини інтелектуальних ресурсів, що володіють потенціалом розвитку і спроможні створювати додаткову вартість та конкурентні переваги в процесі інноваційної діяльності.

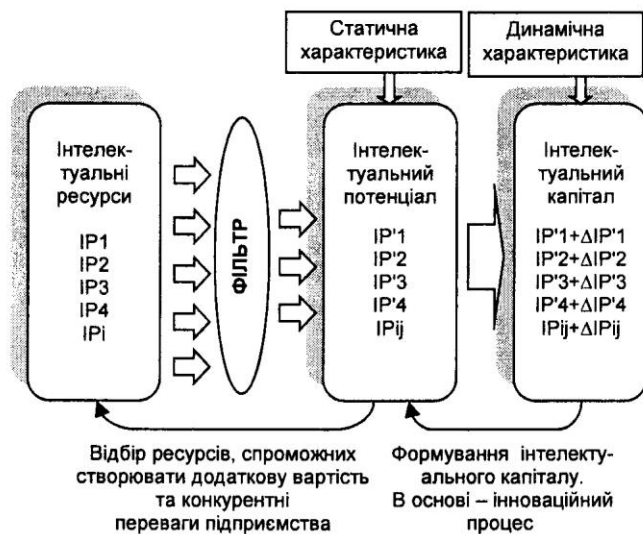


Рис. Принципова схема формування інтелектуального капіталу

Отже, дослідження сутності інтелектуального капіталу у взаємозв'язку з поняттями інтелектуального потенціалу, інтелектуальних ресурсів дозволяє зробити висновок, що, пов'язані як послідовні ланки в ланцюгу, вони формують інтелектуальну складову інноваційного розвитку підприємства у складі тріади: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал.

Запропонована структурно-логічна схема формування інтелектуального капіталу (див. рисунок) визначає межі подальшого дослідження проблемних питань активізації інноваційного розвитку підприємства.

Література: 1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&catid=46017&showHidden=1. 2. Андрейчиков О. О. Аналіз значення інтелектуального капіталу в сучасному світі / О. О. Андрейчиков // Системи обробки інформації. – X, 2010. – Випуск 5(86). – С. 173–176. 3. Stuart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations / T. A. Stuart. – London, 1997. – 248 p. 4. Стюарт Т. Богатство от ума: Деловой бестселлер / Т. Стюарт; [пер. с англ. В. А. Ноздровой]. – Мн.: Парадокс, 1998. – 358 с. 5. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27. 6. Скороходова Л. В. Інтелектуальний капітал як об'єкт обліку і аналізу: проблеми методології і практики / Л. В. Скороходова, К. П. Ганева, Л. О. Волошук // Матеріали II Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт, квітень 2011 р. – С. 246–253. 7. Шульга Ж. О. Інтелектуальний капітал як об'єктивна економічна категорія / Ж. О. Шульга // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 228–232. 8. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: [підручник] / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – С. 60–63. 9. Україна: інтелект нації / за ред. В. К. Врублевської. – К.: Інформ.-вид. центр "Інтелект", 2000. – 508 с. 10. Река Г. В. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: критерії розмежування / Г. В. Река // Науко-

вий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 228–232. 11. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ / І. Ф. Радіонова, В. І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 56–65. 12. Prokopishyna O. Innovation Process as the Object of Accounting / O. Prokopishyna // Економіка розвитку. – 2012. – № 4(64). – С. 16–20.

References: 1. Stratchiia innovatsiinogo rozvytku Ukrainy na 2010 – 2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Electronic resource]. – Access mode: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&catid=46017&showHidden=1. 2. Andriichikov O. O. Analiz znachennia intelektualnogo kapitalu v suchasnomu sviiti / O. O. Andriichikov // Systemy obrobky informatsii. – Kharkiv, 2010. – Issue 5(86). – Pp. 173–176. 3. Stuart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations / T. A. Stuart. – London, 1997. – 248 p. 4. Styuart T. Bogatstvo ot uma : delovoy bestseller / T. Styuart; [per. s angl. V. A. Nozdroyovoy]. – Mn.: Paradoks, 1998. – 358 p. 5. Butnik-Siverskyi O. B. Intelektualnyi kapital: teoretichnyi aspekt / O. B. Butnik-Siverskyi // Intelektualnyi kapital. – 2002. – No. 1. – Pp. 16–27. 6. Skorokhodova L. V. Intelektualnyi kapital yak ob'ekt obliku i analizu: problemy metodologii i praktyky / L. V. Skorokhodova, K. P. Hanieva, L. O. Voloshuk // Materialy Vseukrainskoho konkursu studentskykh naukovykh robiv, kviten 2011 r. – Pp. 246–253. 7. Shulha Zh. O. Intelektualnyi kapital yak ob'ektyvna ekonomichna katehoriia / Zh. O. Shulha // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – No. 2(10). – Pp. 228–232. 8. Bazylevych V. D. Intelektualna vlasnist : [pidruchnyk] / V. D. Bazylevych. – K.: Znannia, 2006. – Pp. 60–63. 9. Ukraina: intelekt natsii na mezhi stolit : [monohrafiia] / za red. V. K. Vrublevskoi. – K.: Inform.-vyd. tsentr "Intelekt", 2000. – 508 p. 10. Reka H. V. Intelektualnyi kapital ta intelektualnyi potentsial: kryterii rozmezhuвання / H. V. Reka // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zbirnyk naukovo-tehnichnykh prats. – 2009. – Issue 19.1. – Pp. 228–232. 11. Radionova I. F. Intelektualnyi kapital ta intelektualnyi potentsial ekonomiky: rozmezhuвання poniat i yavyshech / I. F. Radionova, V. I. Usyk // Aktualni problemy ekonomiki. – 2011. – No. 10. – Pp. 56–65. 12. Prokopishyna O. Innovation Process as the Object of Accounting / O. Prokopishyna // Ekonomika rozvytku. – 2012. – № 4(64). – Pp. 16–20.

Інформація про автора

Ковтуненко Ксенія Валеріївна – канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (65000, Україна, м. Одеса, пр. Шевченка, 1, e-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru).

Інформація об авторе

Ковтуненко Ксенія Валеріївна – канд. екон. наук, доцент кафедри учета, анализа и аудита Одесского национального политехнического университета (65000, Украина, г. Одесса, пр. Шевченко, 1, e-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru).

Information about the author

K. Kovtunenکو – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting, Analysis and Auditing Department of Odesa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., 65000, Odesa, Ukraine, e-mail: dmitrij-kovtunenکو@yandex.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
12.04.2013 р.

THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN A BUDGETARY INSTITUTION: SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS

UDC 644.312

**N. Sinyugina
E. Deyneko**

The necessity of the organization of internal control in budgetary institutions has been substantiated. The general construction of the organization of internal control is shown. The stages of the organization of internal control in budgetary institutions have been marked out. The model of the organization of internal control over budgetary institutions as a

sequence of three separate blocks has been developed. The content of each block of the proposed model has been specified. Following the principle of efficiency and economy has been proved to be the main element in the model of the organization of internal control in budgetary institutions. The content of developed model of the organization of internal control in budgetary institutions is reflected in a generalized methodological approach to the organization of internal control in budgetary institutions.

Keywords: public financial control, internal control, budgetary institution, the organization of internal control.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ: НАУКОВІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

УДК 644.312

**Синюгіна Н. В.
Дейнеко Є. В.**

Доведено необхідність організації внутрішнього контролю в бюджетних установах. Наведено загальну побудову організації внутрішнього контролю. Виокремлено етапи організації внутрішнього контролю в бюджетних установах як послідовність трьох окремих блоків. Деталізовано зміст кожного окремого блоку запропонованої моделі. Обґрунтовано, що головним у моделі організації внутрішнього контролю в бюджетних установах є дотримання принципу ефективності та економності. Зміст розробленої моделі організації внутрішнього контролю в бюджетних установах відображено в узагальненому науково-методичному підході до організації внутрішнього контролю в бюджетних установах.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, внутрішній контроль, бюджетна установа, організація внутрішнього контролю.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ: НАУЧНЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

УДК 644.312

**Синюгина Н. В.
Дейнеко Е. В.**

Доказана необходимость организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Приведено общее построение организации внутреннего контроля. Выделены этапы организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Разработана модель организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях как последовательность трех отдельных блоков. Детализировано содержание каждого отдельного блока предложенной модели. Обосновано, что главным в модели организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях является соблюдение принципа эффективности и экономности. Содержание разработанной модели организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях отражено в общем научно-методическом подходе к организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, внутренний контроль, бюджетное учреждение, организация внутреннего контроля.

Current economic conditions and features inherent the general construction of public finance in Ukraine and supersedes the general paradigm of public finance. The system of public financial control has been radically reformed over the recent years.

These reforms are primarily concerned with the introduction of a common system of public financial control – public internal financial control. The process of this reformation is accompanied by various transformations, which are fixed by the main current legislation – the Concept of public internal financial control in Ukraine [1].

Though there are a lot of specific proposals for the organization of internal control in budgetary institutions, it should be mentioned that there is no defined concept of it.

This fact determines the relevance and the actuality of this research, the results of which are reflected in the proposed article.

At present the problem of the organization of internal control in budgetary institutions is studied by a large number of scientists, including: V. Buhaenko [2], T. Butynets [3], N. Vyhovska [4], N. Vynnychenko [5], M. Vuytsiv [6], V. Hulko [7], V. Dovbnya [1], I. Ivanova [8], S. Kovalchuk [9], L. Kulakovska [10], D. Marchenko [11], Y. Nyeskodyev [12], T. Pozhar [13], A. Sirotkin [14], J. Slobodyanyk [13],

Y. Futoranska [16], I. Chuhunov [17], I. Chumakov [10], N. Shevchenko [19], O. Shevchuk [20] and many others.

But the data found in these researches results should be estimated primarily as theoretical ones. At the same time, the need of the development of guidance of internal control application in the public sector of the economy necessitate the development and justification of scientific and methodological aspects of the organization of internal control.

So, the purpose of this article is to develop and support scientific and methodical approach to the organization of internal control in budgetary institutions.

To achieve this goal it is necessary to perform the following tasks: to justify the nature of the organization of internal control and provide a graphic representation of the overall construction; to develop a model of the organization of internal control in budgetary institutions;

to generalize and justify the scientific and methodological approach to the organization of internal control in budgetary institutions.

First of all, it should be noted that, in authors' opinion, the organization of internal control is a set of activities performed by an authorized entity's internal control personnel in order to carry out its

mission and achieve their leadership goals. As for the definition of the organization of internal control one can see that the organizational principles in this sense should be understood as the basis (set of measures) aimed at combining the proper functioning of the internal control elements, so that the system gets desirable characteristics.

Thus, the basis of the organization of internal control includes subjects, objects, types, forms, methods, principles, technology, technology of internal control and so on.

Graphic representation of the general construction of the organization of internal control system is shown in Fig. 1.

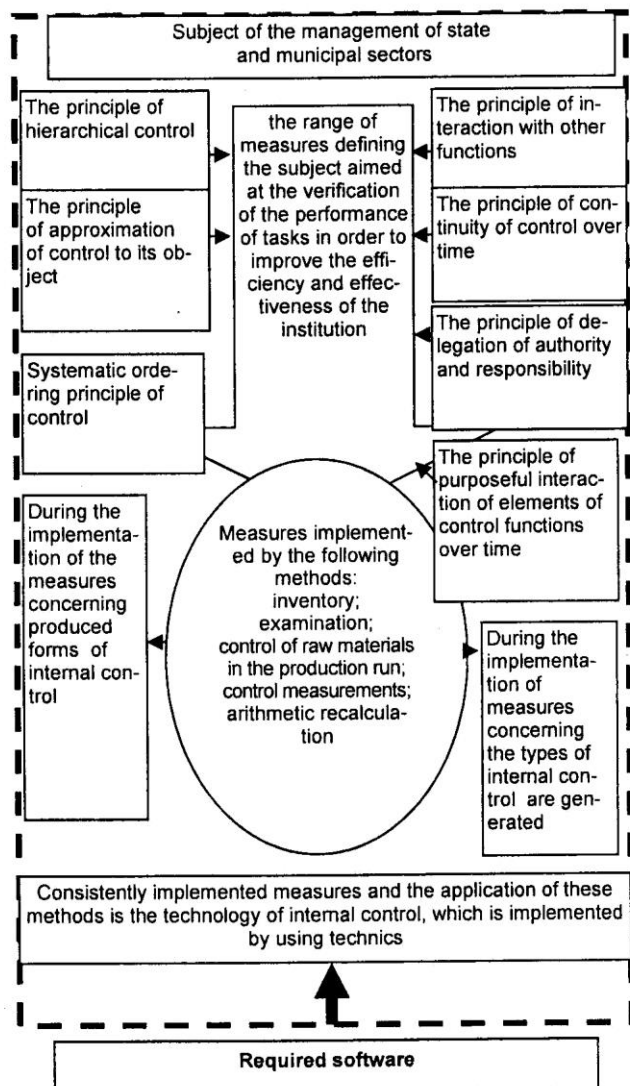


Fig. 1. General construction of the organization of internal control

Thus, the organization of internal control is a set of elements, interconnected and interdependent, which work is focused on the overall objective of internal control.

This arrangement has a number of stages:

1. The development of the organization of internal control model for individual departments in the management structure, institution or organization (hereinafter – the object of control). This provision reflects the hierarchical structure of the object of control.

2. The development of organizational chart of internal control, which should include the implementation of control functions at all levels – from administration to individual employees. Each higher level of control system has new features not found in any of its components.

3. The development of specific forms of the organization of internal control, taking into account the particular structure of the object and control over its activities. The centralized and decentralized forms of internal control should be distinguished. In the centralized form of internal control internal controllers are in the state of accounting and are the subject to the chief accountant of the administrative and methodological terms. The best form of the organization of internal control is the decentralized form. When the head of internal control department is administratively subordinated directly to the management of an enterprise it is necessary to develop the direct control procedures aimed at specific tasks faced by the internal control and to develop and support the specific stages of the implementation of internal control in budgetary institutions.

But before to propose a model of the organization of internal control in the budgetary institutions, one should consider the main components of this model and its content, then it is expedient to provide a graphic representation of the model.

In turn, the model of the organization of internal control in the budgetary institutions is universal because the activities of all budgetary institutions are typical and slightly different and therefore, the proposed model can be easily adapted to any budgetary institution.

The model of the organization of internal control in the budgetary institutions includes the stages of organizations, subjects, members of internal control, principles of organization, organizational support, which in turn is divided into regulatory, methodological, staffing, technical, informational, material. Moreover, to authors' mind, a model of internal control in the budgetary institution should be divided into three blocks (Fig. 2).

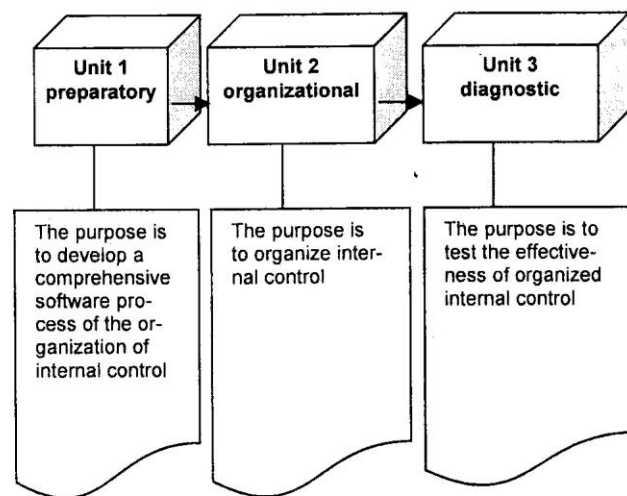


Fig. 2. Block model of internal control in budgetary institutions

As for the first block, it should be noted that support for the process of the organization of internal control (promotion) is divided into regulatory, methodological, staffing, technical, informational, material.

Each of these components must contain the required list of required software.

So, in Fig. 3 the structure of the preparatory block model of the organization of internal control in the budgetary institution is shown.

Therefore, adequate organizational support as the result of the preparatory block model of the organization of internal control in the budgetary institution is main in this model, because it depends on proper preparation result of the entire model.

For the second block of the model – the organization proper – you must clearly understand the essence of this unit and emphasize that this unit requires consistent implementation of developed organizational support.

The content of this block is shown in Fig. 4.

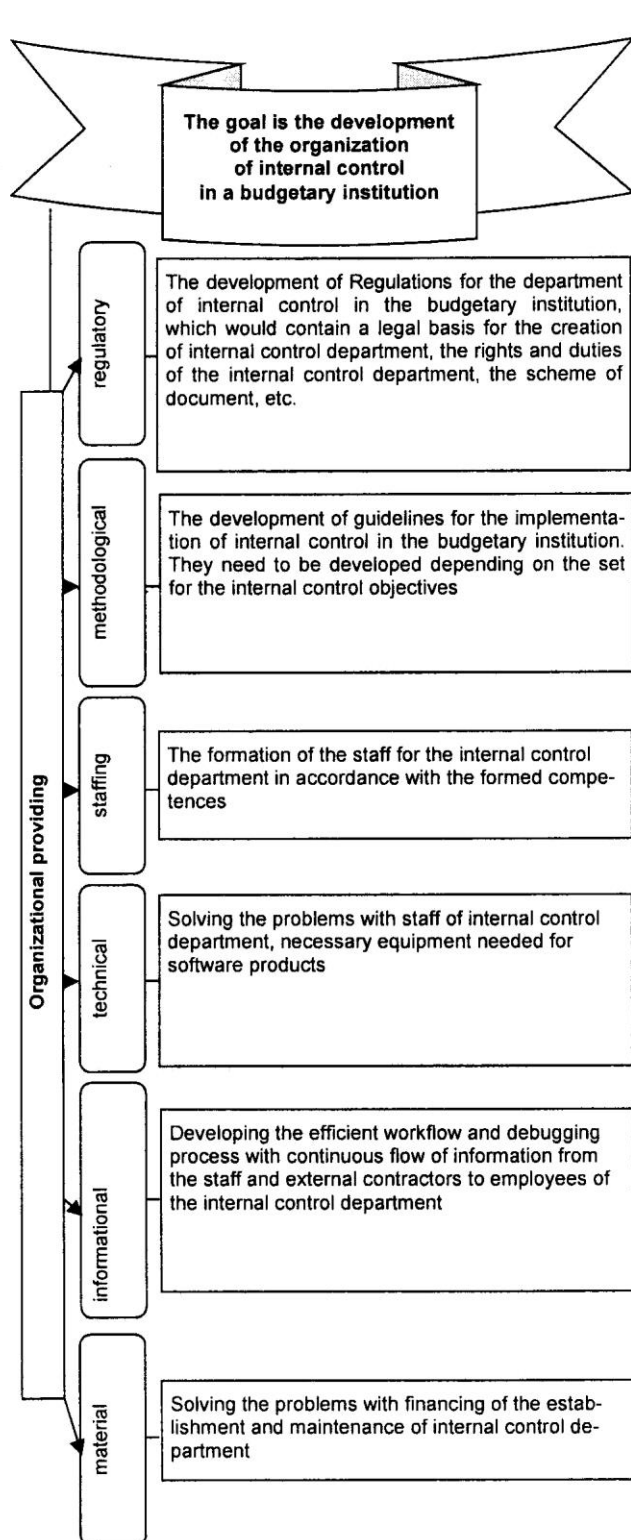


Fig. 3. The structure of preparatory unit of internal control department model in budgetary institutions

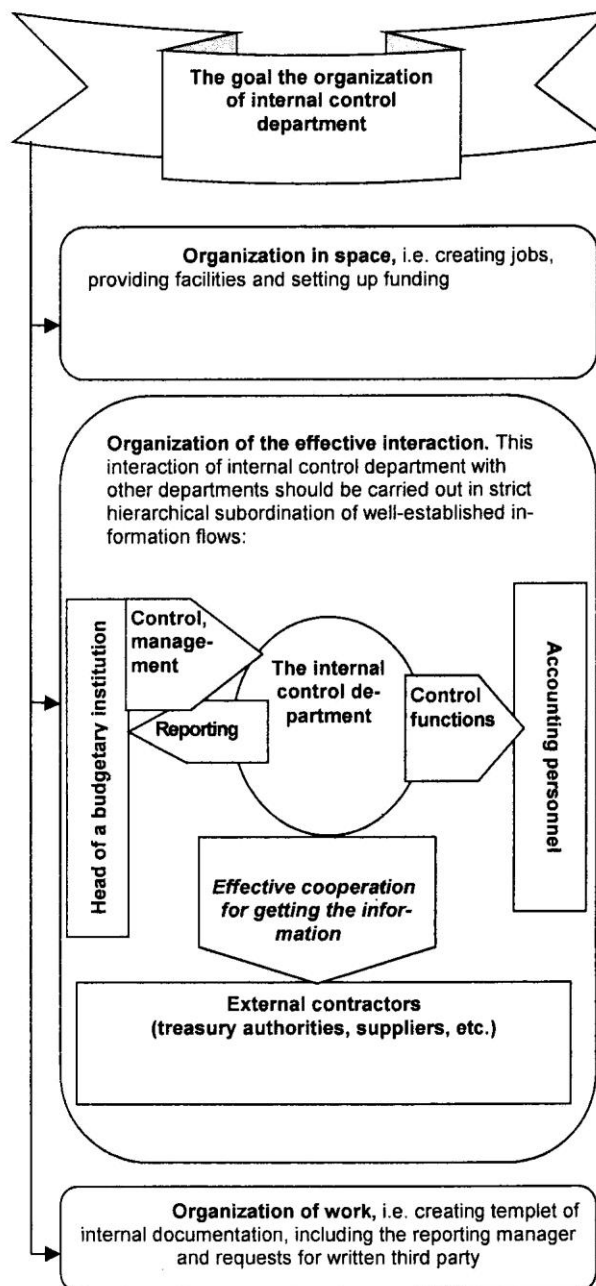


Fig. 4. Organizational unit of structural model of the organization of internal control in budgetary institutions

Finally, after the implementation of all envisaged arrangements it is necessary to ensure the diagnosis of organized internal control to check the operation of all its parts and its efficiency on the whole. For this purpose, it is necessary to check the following two basic principles, namely, the organization of internal control in the budgetary institution: the principle of effectiveness and the principle of economy. The structure of the diagnostic block of internal control in the budgetary institution is shown in Fig. 5.

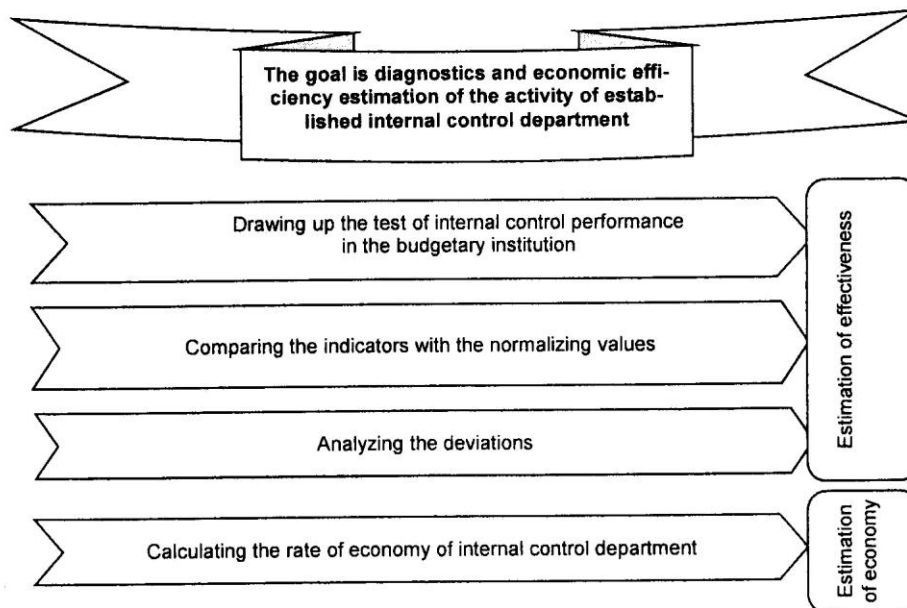


Fig. 5. The structure of the diagnostic block model of the organization of internal control in budgetary institutions

According to these issues a graphic model of internal control in a budgetary institution should be provided (Fig. 6).
Based on the proposed model a generalized scientific and

methodical approach to the organization of internal control in budgetary institutions can be provided (Fig. 7).

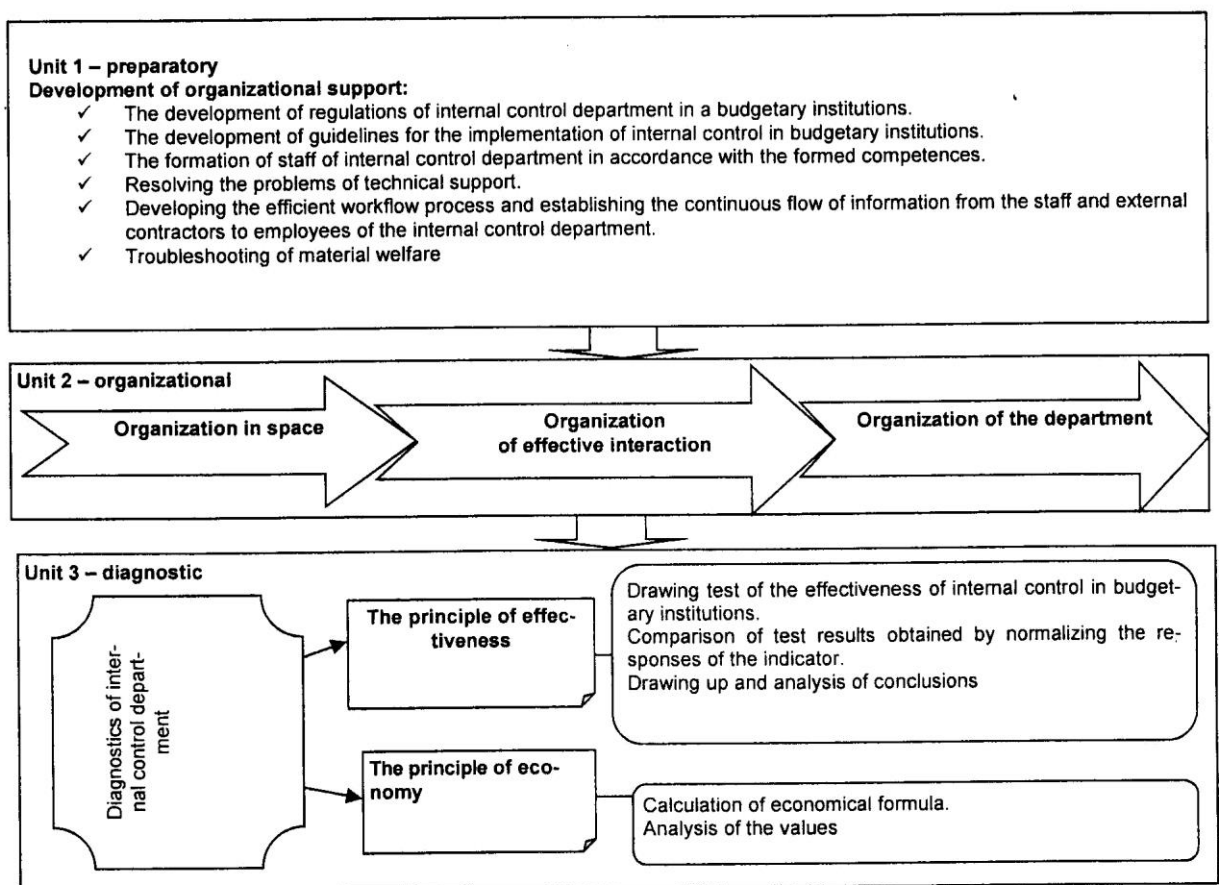


Fig. 6. Model of the organization of internal control in budgetary institutions (proposed by the authors)

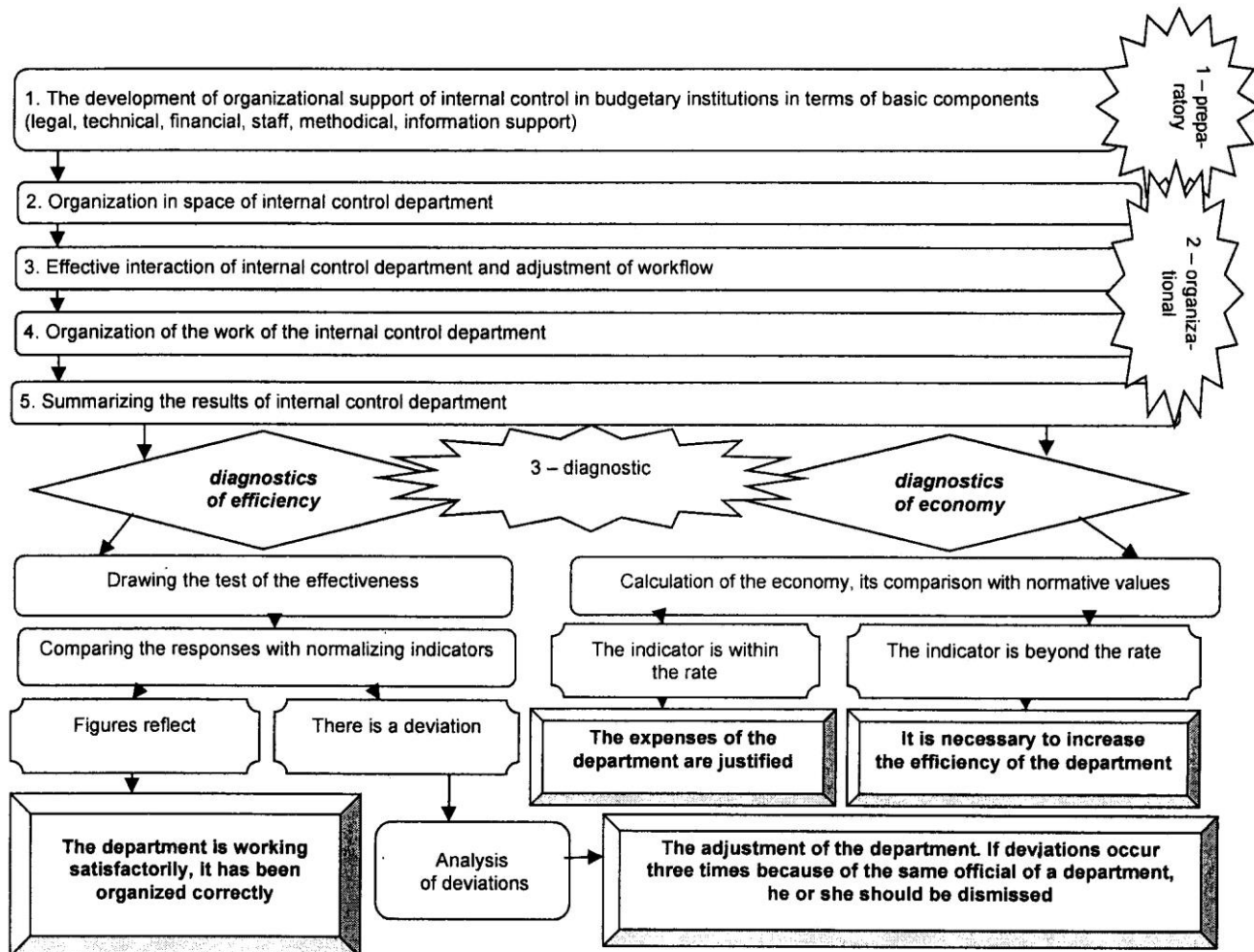


Fig. 7. The synthesis of scientific and methodological approach to the organization of internal control in budgetary institutions (proposed by the authors)

Thus, this scientific and methodological approach is versatile and can be used for the organization of internal control in budgetary institution within the Concept of Development of Public Internal Financial Control to enhance the legitimacy and effectiveness of a budgetary institution. Scientific novelty of the results of this research is to design and rationalize the scientific and methodological approach to the internal control in budgetary institutions by developing a model of such organization. However, the necessity to develop a model taking into account the human factor in the formation of internal control in budgetary institutions should be indicated as the direction of future research.

References: 1. Довбня В. Д. Внутрішній контроль: реалії часу : монографія / В. Д. Довбня. – Донецьк : УкрДон, 2011. – 187 с. 2. Бугасенко В. Г. Діяльність бюджетної установи як об'єкта державного фінансового аудиту / В. Г. Бугасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 230–236. 3. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль: сутність та зміст / Т. А. Бутинець // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. – № 2 (44). – С. 31–42. 4. Виговська Н. В. Організація внутрішнього контролю та методологія запровадження : монографія / Н. В. Виговська. – К. : Поро, 2011. – 176 с. 5. Винниченко Н. В. Сучасний стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Н. В. Винниченко, Н. В. Шевченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. Вип. 28. – К. : НАУ, 2010. – С. 26–29. 6. Вуйців М. М. Розвиток функцій контролю при впровадженні інтегрованих інформаційних систем / М. М. Вуйців // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 266–276. 7. Гулько В. В. Модернізація державно-

го фінансового контролю в Україні відповідно до європейської практики / В. В. Гулько // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 199–204. 8. Іванова І. І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку : монографія / І. І. Іванова. – К. : Академвидав, 2010. – 168 с. (Серія "Монограф"). 9. Ковальчук С. Т. Внутрішній контроль: роздуми щодо сутності / С. Т. Ковальчук // Вісник ЧДТУ. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – № 1 (32). – С. 11–17. 10. Кулаковська Л. П. Сучасний погляд на внутрішній контроль / Л. П. Кулаковська // Економіка і підприємництво. – 2011. – № 4 (6). – С. 14–19. 11. Марченко Д. М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д. М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 163–171. 12. Нескородєв Ю. В. Методологічні аспекти розвитку внутрішнього контролю : монографія / Ю. В. Нескородєв. – К. : Фотос, 2012. – 403 с. 13. Пожар Т. О. Роль фінансово-економічних методів державного фінансового контролю в забезпеченні бюджетної дисципліни / Т. О. Пожар // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 327–333. 14. Сіроткін О. О. Створення внутрішнього контролю на підприємствах: методика та досвід / О. О. Сіроткін // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (76). – С. 65–68. 15. Слободяник Ю. Б. Розвиток внутрішнього державного аудиту / Ю. Б. Слободяник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5 (119). – С. 252–256. 16. Футоранська Ю. М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю. М. Футоранська // Фінансовий контроль. – 2009. – № 2 (31). – С. 20–24. 17. Чугунов І. Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку / І. Я. Чугунов, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 3–12. 18. Чумакова І. Ю. Внутрішній аудит в Україні: організаційні засади створення в центральних органах виконавчої влади / І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2011. – № 9 (190). – С. 95–109. 19. Шевченко Н. В. Реформування системи держав-

ного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Н. В. Шевченко // Вісник Української академії банківської справи : науково-практичний журнал. – 2010. – № 2 (29). – С. 34–39. 20. Шевчук О. А. Правове забезпечення державного фінансового контролю / О. А. Шевчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 2 (66). – С. 15–20. 21. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 158 від 24 травня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

References: 1. Dovbnya V. D. Vnutrishnii kontrol: realii chasu : monohrafiia. – Donetsk : UkrDon, 2011. – 187 p. 2. Buhaienko V. H. Diialnist biudzhethnoi ustanovy yak obiekta derzhavnoho finansovoho audytu / V. H. Buhaienko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 7 (109). – Pp. 230–236. 3. Butynets T. A. Vnutrishnii kontrol: sutnist ta zmist // Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky. – 2008. – No. 2 (44). – Pp. 31–42. 4. Vyhovska N. V. Orhanizatsiia vnutrishnoho kontroliu ta metodolohiia zaprovadzhennia : monohrafiia / N. V. Vyhovska. – K. : Poro, 2011. – 176 p. 5. Vynnychenko N. V. Suchasnyi stan rozvytku derzhavnoho vnutrishnoho finansovoho kontroliu v Ukraini / N. V. Vynnychenko, N. V. Shevchenko // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury : zbirnyk naukovykh prats : Issue 28. – K. : NAU, 2010. – Pp. 26–29. 6. Vuitsiv M. M. Rozvytok funktsii kontroliu pry vprovadzhenni intehrovanykh informatsiinykh system / M. M. Vuitsiv // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 4 (130). – Pp. 266–276. 7. Hulko V. V. Modernizatsiia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini vidpovidno do yevropeyskoi praktyky / V. V. Hulko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 1 (115). – Pp. 199–204. 8. Ivanova I. I. Derzhavnyi finansovy kontrol: Paradyhmy rozvytku : monohrafiia / I. I. Ivanova. – K. : Akademvydav, 2010. – 168 p. (Serii "Monohraf"). 9. Kovalchuk S. T. Vnutrishnii kontrol: rozdzumy shchodo sutnosti / S. T. Kovalchuk // Visnyk ChDTU. – Cherkasy : ChDTU, 2012. – No. 1 (32). – Pp. 11–17. 10. Kulakovska L. P. Suchasnyi pohliad na vnutrishnii kontrol // Ekonomika i pidpriemnytstvo. – 2011. – No. 4 (6). – Pp. 14–19. 11. Marchenko D. M. Udoshkonalennia orhanizatsii vnutrishnoho finansovoho kontroliu pidpriemstv // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 2. – Pp. 163–171. 12. Nieskorodiev Yu. V. Metodolohichni aspekty rozvytku vnutrishnoho kontroliu : monohrafiia / Yu. V. Nieskorodiev. – K. : Fotos, 2012. – 403 p. 13. Pozhar T. O. Rol finansovo-ekonomichnykh metodiv derzhavnoho finansovoho kontroliu u zabezpechenni biudzhethnoi dystsipliny // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 8 (122). – Pp. 327–333. 14. Sirotkin O. O. Stvorennia vnutrishnoho kontroliu na pidpriemstvakh: metodyka ta dosvid // Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky. – 2011. – No. 1 (76). – Pp. 65–68. 15. Slobodanyuk Yu. B. Rozvytok vnutrishnoho derzhavnoho audytu // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 5 (119). – Pp. 252–256. 16. Futoranska Yu. M. Okremi aspekty derzhavnoho rehuliuannia u sferi vnutrishnoho finansovoho kontroliu v Ukraini // Finansovy kontrol. – 2009. – No. 2 (31). – Pp. 20–24. 17. Chuhunov I. Ya. Derzhavnyi vnutrishnii finansovy kontrol: stratehiia rozvytku / I. Ya. Chuhunov, V. M. Fedosov // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 4. – Pp. 3–12. 18. Chumakova I. Yu. Vnutrishnii audyt v Ukraini:

orhanizatsiini zasady stvorennia v tsentralnykh orhanakh vykonavchoi vlady // I. Yu. Chumakova // Finansy Ukrainy. – 2011. – No. 9 (190). – Pp. 95–109. 19. Shevchenko N. V. Reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy // Visnyk Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravy : nauково-praktychny zhurnal. – 2010. – No. 2 (29). – Pp. 34–39. 20. Shevchuk O. A. Pravove zabezpechennia derzhavnoho finansovoho kontroliu / O. A. Shevchuk // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 2 (66). – Pp. 15–20. 21. Kontsepsiia rozvytku derzhavnoho vnutrishnoho finansovoho kontroliu, skhvalena Rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy No. 158 vid 24 travnia 2005 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Information about the authors

N. Sinyugina – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Control and Audit of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: mopsik2009.84@mail.ru).

E. Deyneko – postgraduate of the Department of Control and Audit of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: deynekoev@gmail.com).

Інформація про авторів

Синюгіна Наталія Вікторівна – канд. екон. наук, доцент кафедри контролю та аудиту Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: mopsik2009.84@mail.ru).

Дейнеко Євген Валерійович – аспірант кафедри контролю та аудиту Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: deynekoev@gmail.com).

Информация об авторах

Синюгина Наталья Викторовна – канд. экон. наук, доцент кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: mopsik2009.84@mail.ru).

Дейнеко Евгений Валерьевич – аспирант кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: deynekoev@gmail.com).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
22.07.2013 р.*

STUDYING THE ESSENCE OF "ENTERPRISE INSOLVENCY" ECONOMIC CATEGORY

UDC 336.279

**I. Nieskorodeva
S. Pustovgar**

This article investigates the causes and consequences of violating the solvency of an enterprise, the possibility of restoring the solvency and enterprise functioning for various forms of the solvency violation. As a result of analysis of regulatory acts, and also scientific works of national and foreign scientists, the authors have also distinguished between the concept of "enterprise insolvency" and the related concepts of "bankruptcy", "ordinary default", "technical default" and "crisis", characterizing the solvency violation. Based on the morphological analysis the economic content of the concept of "enterprise insolvency" has been clarified from the point of view of its essence, causes and consequences.

Keywords: enterprise insolvency, bankruptcy, enterprise crisis, technical default, ordinary default, financial condition, financial flows, failure.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА"

УДК 336.279

**Нескородєва І. І.
Пустовгар С. А.**

Досліджено причини та наслідки порушення платоспроможності підприємства, можливість її відновлення та продовження діяльності підприємства за різних форм порушення платоспроможності. У результаті аналізу нормативно-правових актів, а також наукових праць вітчизняних і закордонних вчених розмежовано поняття "неплатоспроможність підприємства" і суміжні поняття, що характеризують порушення платоспроможності підприємства: "банкрутство", "звичайний дефолт", "технічний дефолт" та "криза". На основі морфологічного аналізу уточнено економічний зміст поняття "неплатоспроможність підприємства" з позиції його сутності, причин виникнення та наслідків.

Ключові слова: неплатоспроможність підприємства, банкрутство, криза підприємства, технічний дефолт, звичайний дефолт, фінансовий стан, фінансові потоки, неспроможність.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ "НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ"

УДК 336.279

**Нескородєва І. І.
Пустовгар С. А.**

Исследованы причины и последствия нарушения платежеспособности предприятия, возможность ее восстановления и продолжения деятельности предприятия при различных формах нарушения платежеспособности. В результате анализа нормативно-правовых актов, а также научных трудов отечественных и зарубежных ученых разграничены понятие "неплатежеспособность предприятия" и смежные понятия, которые характеризуют нарушение платежеспособности предприятия: "банкротство", "обычный дефолт", "технический дефолт" и "кризис". На основе морфологического анализа уточнено экономическое содержание понятия "неплатежеспособность" предприятия с позиции его сущности, причин возникновения и последствий.

Ключевые слова: неплатежеспособность предприятия, банкротство, кризис предприятия, технический дефолт, обычный дефолт, финансовое состояние, финансовые потоки, несостоятельность.

Under the conditions of an unstable economic situation characterized by unprofitability of business entities' activities, growing number of enterprises subject to insolvency proceedings, and growing percentage of bankrupt and loss-making businesses in the total number of registered business entities special attention is given to the diagnosis of enterprise insolvency.

The issues of enterprise insolvency have been studied by such scientists as: Ye. Andrushchak, V. Altyinnik, N. Bilolipetskyi, I. Blagun, I. Blank, M. Kyzym, M. Skvortsov, V. Koshkin, G. Lyashenko, O. Plastun, N. Poyda-Nosyk, R. Sayfulin, L. Sytnyk, O. Tereshchenko, Ya. Fomin, A. Sheremet [1 – 7]. However, despite the considerable number of works devoted to examining this issue the problem of distinguishing between the concept of "enterprise insolvency" and the related concepts of "bankruptcy", "ordinary default", "technical default" and "crisis" remains unsolved as they are equated in papers of a number of scientists [1; 2; 6], that complicates the process of identifying the insolvency status of an enterprise and the stabilization of its financial condition.

The article aims at investigating the essence of the concepts which characterize the state of affected solvency of an enterprise and the clarification of their economic sense using the morphological analysis.

The analysis of the sources reveals non-uniqueness of the views on the essence of "bankruptcy" concept. Most of the authors identify bankruptcy of an enterprise as insolvency; however, there are other opinions according to which this category is viewed as the process of selling assets, the fact of declaring bankrupt, unsatisfactory business state, failure, the result and a form of a crisis state, an element of market economy, a means of protection of owners' property rights.

Within the framework of the first approach [1 – 3; 6 – 9] bankruptcy is viewed as the inability to restore solvency, satisfy creditors' requirements, pay off and settle temporary obligations, fulfill

budgetary obligations, continue business operation, and finance current operational activities.

O. Plastun, O. Tereshchenko and Ya. Fomin view bankruptcy as the result or a form of a crisis state [5; 10]. N. Bilolipetskyi proposes to equate it to a failure, determines bankruptcy of an enterprise as its failure and relates its emergence to the company's liabilities exceeding the market value of its assets [11].

The Macmillan dictionary of modern economics views bankruptcy of an enterprise as a purely legal category: legal procedure of selling assets to the benefit of creditors [12]. The legal aspect of the bankruptcy of an enterprise is also studied by V. Koshkin who defines it as the legal fact following a voluntary or involuntary declaration of a liquidation procedure as a result of the recognition of this state by the court. The drawback of the given interpretations is the absence of an explanation of the economic constituent of the examined concept: its causes and consequences, which doesn't give the possibility to form a comprehensive idea of the category.

M. Skvortsov, L. Sytnyk and N. Poyda-Nosyk see the causes of an enterprise's failure to meet creditor's requirements in the negative financial results, economic unremunerativeness, and unprofitability of business activities which in the long run result in the absence of sources of self-financing of the current activities of an enterprise and inability to fulfill the undertaken obligations [4; 7]. Other causes of bankruptcy are related to the lack of assets in the liquid form by Ye. Andrushchak and to the unsatisfactory management system by O. Tereshchenko [1; 10]. The said reasons do not reflect the problem sphere of the enterprise's activities since they are the manifestation of the negative influence of other factors of production, management, innovation, investment and external character. Hence, we need to consider the original causes of bankruptcy – external and internal factors which affect the financial state: low liquidity level, financial stability, unprofitable operation.

A number of scientists [1 – 3; 7; 13 – 15] pay attention to the legal constituent of the essence of bankruptcy, i.e. the recognition of insolvency by a commercial court. The Macmillan dictionary of modern economics views the studied concept as the final stage of bankruptcy proceedings, the Ukrainian Law "On Restoring Debtor Solvency or Declaring a Debtor Bankrupt" emphasizes applying an enforced liquidation procedure, and V. Koshkin views bankruptcy as a fact emerging with voluntary and involuntary execution of a liquidation procedure at an enterprise [12; 16].

The authors' opinions also differ with regards to the meaning and consequences of bankruptcy of an enterprise. In particular, I. Blagun emphasizes the positive side of the studied category and views it as an element of a market economy which bears a redistribution function with the purpose of ensuring efficiency of resource utilization. Other authors view bankruptcy of an enterprise as a negative phenomenon at the micro- and macrolevels resulting from unsatisfactory management and inefficient operation, causing liquidation of business entities and undermining the stability of the economy as a whole.

The analysis the authors carried out has shown that there are different opinions on the meaning, causes and roles of judicial bodies in the process of bankruptcy of an enterprise. That's why, in order to solve the unsolved issues the authors have formulated the definition of the concept of "enterprise bankruptcy" which should be viewed as the state of an enterprise recognized by a commercial court and characterized by the enterprise's failure to satisfy creditors' demands, fulfill budgetary obligations, and continue business operation, caused by the negative influence of external and internal factors and leading to the application of a liquidation procedure.

As for the default of an enterprise, this category should be viewed divided into ordinary and technical default though this division is not applied in most of the literary sources, including regulatory acts [17]. However, the said categories have different essence that preconditions their division and detailed analysis.

The Regulation of the National Commission on Securities and Stock Market views default as a bond issuer's failure to pay the interest income on bonds and/or to pay off the nominal value of its bonds in part or in whole [17]. This definition narrows down the meaning of default being limited to the failure to fulfill the conditions related to bonds. However, the concept of default may also be used under the circumstances of failure to fulfill debt obligations other than securities that is evidenced by the following explanations of the term of "default".

Reference and regulatory literature sources view default (ordinary) as a state of an enterprise characterized by insolvency, failure to pay off, settle debt obligations, and fulfill the conditions of a credit contract. This definition which doesn't indicate the severity and the consequences of the negative financial state is given in the whole reference literature and in the Regulation of the National Commission on Securities and Stock Market. The absence of any specification of consequences of this state is related to the absence of division into technical and ordinary default.

However, the Credit-Rating Agency and the National Bank of Ukraine strictly distinguish between these two types of default. Default (ordinary) is regarded as a subject's failure to fulfill the conditions of a credit contract or other conditions related to debt obligations or securities which results in bankruptcy [18]. That is, default is the bankruptcy of an enterprise declared by the commercial court, however, provided that the debtor and the creditors reach a compromise, the debt may be restructured and the debtor's solvency restored.

In order to clarify the essence of the category of technical default the authors have reviewed the definitions of the Credit-Rating Agency, the one of the National Bank of Ukraine and those of such scientists as N. Perederienko and Kotliarevskyi [18; 19]. And it has been determined that technical default is a temporary breach of contract conditions which doesn't lead to bankruptcy and which allows for the possibility to restore the enterprise's solvency and fulfill the contract conditions.

The authors of the works [5; 10; 20 – 22] define an enterprise's bankruptcy and default as the result, a form of a crisis state, that's why we need to study the essence of the category of a crisis of an enterprise. A crisis of an enterprise is viewed as a form of instability of an enterprise and of its viability parameters; a phase of an economic cycle; a state of sharpening the conflicts; an emergency situation; a hard situation; a turning point; a change of trend.

V. Podolska and I. Blank are the representatives of the first approach to the interpretation of the concept of a "crisis of an enterprise" within which this category is viewed as a form. The named authors explain a crisis of an enterprise as a form of disturbance of the enterprise's viability parameters or its balance that occurs with a determined regularity at certain stages of a life cycle of an enterprise.

The keywords for explaining the essence of a crisis of an enterprise in the works are a phase of a life cycle which is characterized by imbalance and limited abilities and has a negative impact on the enterprise operation, as well as a development phase [23].

A crisis is viewed from a negative side only by the authors of the works [24 – 26] who regard the studied category as a state of sharpening the conflicts, internal industrial and social and economic relations. A crisis as a turning point and a change is perceived by the authors of the work [27] who regard the crisis as a change of a growing trend to a decreasing one while K. Zalagina considers it as stable considerable fluctuations which go beyond the set range of acceptable values.

A. Chernyavskiy, V. Podolska, and L. Sytnyk name the uncertainty of the external and internal environment of the enterprise operation among crisis causes. I. Blank gives a more specific definition to crisis causes by determining the factor of discrepancy between the actual state of the financial potential of an enterprise and the necessary scope of its financial needs [2; 7].

There is no consensus on the consequences of the crisis for the enterprise, either. For instance, K. Zalagina pays attention to the hardly predictable consequences of both positive and negative nature; among the positive consequences of a crisis V. Voronkova and V. Podolska mention the emergence of additional operation and development opportunities for an enterprise. A crisis stimulates searching for more efficient ways of using resources: closing inefficient departments, developing resource-saving technologies, increasing labour productivity. However, these positive changes are conditioned upon an efficient management system of the enterprise which manages to timely and adequately respond to the negative changes.

Thus, a crisis of an enterprise is a state of an enterprise characterized by the change of a growing trend to decreasing one which goes beyond the set range of acceptable fluctuations of financial indices which has negative consequences for the enterprise, including the enterprise insolvency.

The key position in defining the concept of "insolvency" is the failure to fulfill the obligations to the creditors, budget, obligatory state social insurance bodies, and to pay off the debts. A number of works [3; 12] define insolvency as a state characterized by the failure to fulfill the obligations to the creditors and the presence of failures in the production and business operation.

Thus, by its nature insolvency, like bankruptcy and default, is a state of an enterprise characterized by the failure to fulfill its obligations. However, while bankruptcy and default of an enterprise are viewed as the failure to settle the obligations without the possibility to restore solvency and to continue business operation, the analysis of insolvency [2 – 3; 10] emphasizes the temporary inability to settle the obligations, that allows to restore the solvency of business entities.

The causes of insolvency of an enterprise are the same as those of bankruptcy – unsatisfactory financial state, that is the insufficient level of liquidity and financial stability, unremunerativeness and unprofitability of operation resulting from a crisis of the enterprise. However, insolvency, as well as bankruptcy, must be studied much more profoundly, distinguishing between the impact of external and internal factors as its causes.

The consequences of insolvency are different from those of bankruptcy. For instance, declaring an enterprise bankrupt implies its liquidation while insolvency leads to disturbance of financial flows of an enterprise which, in the absence of the necessary measures of operational management, may lead to winding up of the enterprise operation, however, with the timely response and settlement of the problem aspects of an enterprise operation, the enterprise solvency can be restored and its financial state can be stabilized.

Thus, insolvency is a state of an enterprise characterized by the failure to satisfy its creditors' demands and to fulfill obligations as a result of the negative impact of external and internal factors which leads to disturbance of financial flows.

The results studying the essence of the categories characterizing the disturbance of an enterprise's solvency are shown in the Figure.

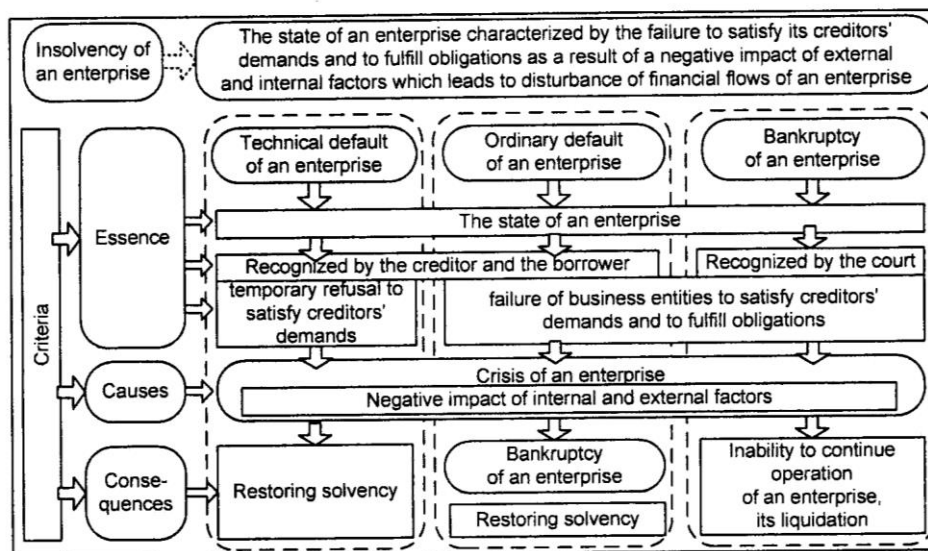


Fig. The results of studying the economic sense of enterprise insolvency

The failure of an enterprise to satisfy creditors' demands is the characteristic, common feature for enterprise bankruptcy, ordinary and technical default, and insolvency. Herewith the definitions of the concepts of "bankruptcy", "ordinary default" and "technical default" specify the particular circumstances of such a state: for ordinary default it is insolvency which generally leads to bankruptcy of an enterprise; for technical default – insolvency resulting from refusal to fulfill obligations; for bankruptcy – legal recognition and impossibility to continue business operation of an enterprise. Since insolvency does not imply any particular specifications of such a state of an enterprise, this category is considered as the general one while bankruptcy, ordinary and technical default as the forms thereof.

The studied categories differ in the severity of crisis phenomena manifestation and in the role of judicial bodies. For instance, bankruptcy has the most severe consequences for the enterprise recognized by the court: inability to continue business operation, failure, and liquidation. Ordinary default has the same consequences in case it's legally recognized.

Technical default, unlike the examined states of an enterprise characterized by the failure to satisfy creditors' demands, is a state of an enterprise resulting from the debtor's refusal to fulfill the conditions of a credit contract. When a technical default occurs the debt is restructured that leads to the restoration of the solvency of an enterprise.

Thus, bankruptcy of an enterprise, ordinary and technical default are manifestation forms of insolvency of an enterprise which is a general category used to describe the state of an enterprise when it fails to satisfy creditors' demands because of the crisis at the enterprise. The consequences of the insolvency of an enterprise include disturbance of financial flows and stopping payments with the possibility to restore solvency, and bankruptcy is regarded as the extreme form of insolvency leading to the application of a liquidation procedure to the enterprise.

As a result of the study the authors have distinguished between the concepts of "crisis", "technical default", "ordinary default", "bankruptcy", and "insolvency" and clarified the economic content of insolvency of an enterprise from the point of view of its essence, causes and consequences. The prospects for further research in this direction include studying the methodic approaches to the diagnosis of insolvency of an enterprise.

References: 1. Андрушак Є. Удосконалення інституту банкрутства / Є. Андрушак // *Фінанси України*. – 2010. – № 5. – С. 14–21. 2. Бланк І. Основи фінансового менеджменту: [учебн. курс] / І. Бланк. – К.: Ника-Центр, Ельга, 2009. – 512 с. 3. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: [монография] / Н. А. Кизим, И. С. Благун, Ю. С. Колпач. – Х.: ИД "ИНЖЕК", 2004. – 144 с. 4. Пойда-Носик Н. Дослідження сутності та причин банкрутства підприємств / Н. Пойда-Носик // *Облік, аудит і аналіз*. – 2009. – № 4 (17). – С. 304–308. 5. Пластун О. Визначення сутності поняття "банкрутство" в

сучасній науковій літературі / О. Пластун // *Вісник ЖДТУ*. – 2009. – № 2. – С. 256–261. 6. Шеремет А. *Фінанси підприємств* / А. Шеремет, Р. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 387 с. 7. Ситник Л. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.02.03 / Л. Ситник. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2002. – 20 с. 8. Прокопчук С. І. Критичний аналіз критеріїв оцінювання ризику ймовірного банкрутства (на прикладі підприємств ЗБВ України) / С. І. Прокопчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 2 (128). – С. 161–171. 9. Фокіна Н. П. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств / Н. П. Фокіна // *Актуальні проблеми економіки*. – 2013. – № 2 (20). – С. 76–79. 10. Терещенко О. *Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навч. посібн.]* / О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с. 11. Белолипецкий Н. *Фінанси фірми* / Н. П. Белолипецкий. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 312 с. 12. *Словник сучасної економіки* / Макміллана. – Вид. 6-те, [перепроб. та доп.]. – К.: Вид-во "Артек", 2007. – 713 с. 13. Bankruptcy and a fresh start: stigma on failure and legal consequences of bankruptcy [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/report_ita_en.pdf. 14. Kaouthar L. Corporate governance and bankruptcy filing decisions / L. Kaouthar // *Journal of General Management*. – 2010. – № 4. – Рр. 3–36. 15. Борох Ю. О. *Складові антикризового управління підприємством* / Ю. О. Борох // *Економіка розвитку*. – 2012. – № 4 (64). – С. 74–78. 16. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. 17. Про порядок випуску облігацій підприємств: Положення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 322 від 17.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. 18. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. 19. Передерієнко Н. *Антикризова діагностика на мікроекономічному рівні* [Електронний ресурс] / Н. Передерієнко, Я. Котляревський // *Технологія і техніка друкарства: збірник наукових праць*. – 2009. – № 22. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/2009.pdf>. 20. Кондратчук К. Сутність і причини кризових проявів у світовій економічній системі / К. Кондратчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 1 (103). – С. 57–63. 21. Козляченко О. Інститут банкрутства як складова розвитку ринкової економіки / О. Козляченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2(92). – С. 79–88. 22. Колмакова О. М. Теоретичні аспекти прогнозування кризових явищ / О. М. Колмакова // *Економіка розвитку*. – 2011. – № 2 (58). – С. 40–42. 23. *Фінанси підприємств: [підручник]* / [за ред. Ф. Поддєрьогіна]. – К.: КНЕУ, 2000. – 348 с. 24. Василенко В. *Антикризове управління підприємством: [навч. посібн.]* / В. Василенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 507 с. 25. Балдин К. *Антикризове управління: макро- та мікроуровень* / К. Балдин, В. Зверев, А. Рукусуев. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 280 с. 26. Чень М.-Ю. *Економічні кризи: природа, наслідки та виклики* / М.-Ю. Чень, Ч.-К. Чунь, М.-Й. Леонг // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 7 (133). – С. 528–538. 27. Крутик А. *Антикризовий менеджмент: Превентивні методи управління* / А. Крутик, А. Муравьев. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.

References: 1. Andrushchak Ye. Udoshkonalennia instytutu bankructstva / Ye. Andrushchak // *Finansy Ukrainy*. – 2010. – No. 5. – Pp. 14–21. 2. Blank I. Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]: [uchebn. kurs] / I. Blank. – K.: Nika-Tsentr, Elga, 2009. – 512 p. 3. Kizim N. A. Otsenka i prognozirovanie neplatezhеспособnosti predpriyatiy [Evaluation and Prediction of Enterprises' Insolvency]: [monografiya] / N. A. Kizim, I. S. Blagun, Yu. S. Kopchak. – Kh.: ID "INZHEK", 2004. – 144 p. 4. Poida-Nosyk N. Doslidzhennia sutnosti ta prychnyn bankructstva pidpriemstv / N. Poida-Nosyk // *Oblik, audyt i analiz*. – 2009. – No. 4 (17). – Pp. 304–308. 5. Plastun O. Vyznachennia sutnosti poniattia "bankructstvo" v suchasni naukovi literaturi / O. Plastun // *Visnyk ZhDTU*. – 2009. – No. 2. – Pp. 256–261. 6. Sheremet A. Finansy predpriyatiy [Finance of Enterprises] / A. Sheremet, R. Sayfulin. – M.: INFRA-M, 2009. – 387 p. 7. Sytnyk L. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom: avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: spets. 08.02.03 [Organizational and Economic Mechanism of Crisis Management] / L. Sytnyk. – Donetsk: NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-ti, 2002. – 20 p. 8. Prokopchuk S. I. Krytychniy analiz kryteriv otsiniuvannia ryzyku ymovirnono bankructstva (na prykladi pidpriemstv ZBV Ukrainy) / S. I. Prokopchuk // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2012. – No. 2 (128). – Pp. 161–171. 9. Fokina N. P. Prohnozuvannia kryz ta bankructstv promyslovyykh pidpriemstv / N. P. Fokina // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2013. – No. 2 (20). – Pp. 76–79. 10. Tereshchenko O. Finansova sanatsiia ta bankructstvo pidpriemstv [Financial Reorganization and Bankruptcy of Enterprises]: [navch. posib.]. / O. Tereshchenko. – K.: KNEU, 2000. – 412 p. 11. Belolipetskiy N. P. Finansy firmy [Finance of a Company] / N. P. Belolipetskiy. – M.: INFRA-M, 2001. – 312 p. 12. Slovnnyk suchasnoi ekonomiky Makmillana [Macmillan Dictionary of Modern Economics]. – Vyd. 6-te, [pererob. ta dop.]. – K.: Vyd-vo "Artekt", 2007. – 713 p. 13. Bankruptcy and a fresh start: stigma on failure and legal consequences of bankruptcy [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/report_ita_en.pdf. 14. Kaouthar L. Corporate governance and bankruptcy filing decisions / L. Kaouthar // *Journal of General Management*. – 2010. – No. 4. – Pp. 3–36. 15. Borokh Yu. O. Skladovi antykrizovoho upravlinnia pidpriemstv / Yu. O. Borokh // *Ekonomika rozvytku*. – 2012. – No. 4 (64). – Pp. 74–78. 16. Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom: Zakon Ukrainy No. 2343-KHII vid 14.05.1992 r. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.rada.gov.ua>. 17. Pro poriadok vypusku oblihatiyy pidpriemstv: Polozhennia Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku No. 322 vid 17.07.2003 r. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.rada.gov.ua>. 18. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua>. 19. Perederiienko N. Antykrizova diagnostyka na mikroekonomichnomu rivni [Electronic resource] / N. Perederiienko, Ya. Kotliarevskiy // *Tekhnolohiia i tekhnika drukarstva: zbirnyk naukovykh prats*. – 2009. – No. 22. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://arhive.nbuv.gov.ua/portal/natural/2009.pdf>. 20. Kondratchuk K. Sutnist i prychny kryzovykh proiaviv u svitovii ekonomichni systemi / K. Kondratchuk // *Aktualni problemy ekonomiky*. –

2010. – No. 1 (103). – Pp. 57–63. 21. Kozlianchenko O. Instytut bankructstva yak skladova rozvytku rynkovoi ekonomiky / O. Kozlianchenko // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2009. – No. 2 (92). – Pp. 79–88. 22. Kolmakova O. M. Teoretychni aspekty prohnozuvannia kryzovykh yavysch / O. M. Kolmakova // *Ekonomika rozvytku*. – 2011. – No. 2 (58). Pp. 40–42. 23. Finansy pidpriemstv [Finance of Enterprises]: [pidruchnyk] / [za red. F. Poddierohina]. – K.: KNEU, 2000. – 348 p. 24. Vasylenko V. Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom [Enterprise Crisis Management]: [navch. posib.] / V. Vasylenko. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 507 p. 25. Baldin K. Antykrizisnoe upravlenie: makro- i mikrouroven [Crisis Management: Macro- and Microlevel] / K. Baldin, V. Zverev, A. Rukosuev. – M.: INFRA-M, 2007. – 280 p. 26. Chen M.-Yu. Ekonomichni kryzy: pryroda, naslidky ta vyklyky / M.-Yu. Chen, Ch.-K. Chun, M.-Y. Leonh // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2012. – No. 7 (133). – Pp. 528–538. 27. Krutik A. Antykrizisnyy menedzhment: Preventivnye metody upravleniya [Crisis Management: Preventive Control Methods] / A. Krutik, A. Muravev. – SPb.: Piter, 2001. – 432 p.

Information about the authors

I. Neskorodeva – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: innanesk@rambler.ru).

S. Pustovgar – postgraduate of Finance Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: pustovgar@mail.ru).

Інформація про авторів

Нескородєва Інна Іванівна – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: innanesk@rambler.ru).

Пустовгар Світлана Анатоліївна – аспірант кафедри фінансів Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: pustovgar@mail.ru).

Информация об авторах

Нескородєва Інна Іванівна – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансов Харківського національного економічного університету (61166, Україна, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: innanesk@rambler.ru).

Пустовгар Світлана Анатоліївна – аспірант кафедри фінансов Харківського національного економічного університету (61166, Україна, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: pustovgar@mail.ru).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
07.06.2013 р.*

ПРОМИСЛОВЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СИСТЕМА СОЦІАЛЬНО-СТРАТИФІКАЦІЙНИХ ВІДНОСИН КОАЛІЦІЇ ВЛАСНИКІВ РЕСУРСІВ

УДК 334.72.65.007

Шевчук О. А.

Розглянуто соціостатусну трансформацію особистості на промисловому підприємстві, яка відбувається внаслідок інституціоналізації широкого класу власників та призводить до формування нової економічної еліти. Запропоновано розглядати промислове підприємство як систему, елементи якої перебувають у певних зв'язках та взаємодіях. Визначено, що в основі внутрішньої будови підприємства лежить ієрархічний стратифікаційний принцип – принцип субординації.

З метою більш глибокого усвідомлення стратифікаційної структури промислового підприємства запропоновано розглядати його як "коаліцію власників ресурсів", які знаходяться в певному ієрархічному підпорядкуванні. Підкреслено, що в основі такої структури лежить асиметричність розподілу ресурсів між власниками підприємств, менеджерами та трудовим колективом.

Ключові слова: промислове підприємство, система, людський капітал, принцип субординації (ієрархічності), стратифікація, еліта.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СИСТЕМА СОЦИАЛЬНО-СТРАТИФИКАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ КОАЛИЦИИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ РЕСУРСОВ

УДК 334.72.65.007

Шевчук Е. А.

Рассмотрена социостатусная трансформация личности на промышленном предприятии, которая происходит вследствие институционализации широкого класса собственников и приводит к формированию новой экономической элиты. Предложено рассматривать промышленное предприятие как систему, элементы которой находятся в определенных связях и взаимоотношениях. Определено, что в основе внутреннего строения предприятия лежит иерархический стратификационный принцип – принцип субординации.

С целью более глубокого осознания стратификационной структуры промышленного предприятия предложено рассматривать его как "коалицию владельцев ресурсов", которые находятся в определенном иерархическом подчинении. Подчеркнуто, что в основе такой структуры лежит асимметричность распределения ресурсов между владельцами предприятий, менеджерами и трудовым коллективом.

Ключевые слова: промышленное предприятие, система, человеческий капитал, принцип субординации (иерархичности), стратификация, элита.

INDUSTRIAL ENTERPRISE AS A SYSTEM OF SOCIAL AND STRATIFICATION RELATIONS OF RESOURCES OWNERS COALITION

UDC 334.72.65.007

O. Shevchuk

The socio-status personal transformation at the industrial enterprise which is caused by the institutionalization of a wide class of owners and leads to the formation of the new economic elite was examined. The industrial enterprise is considered as a system, the elements of which are connected and interrelated. It has been determined that the basis of the internal structure of a company is hierarchical stratification principle – the principle of subordination.

With a view to a greater awareness of the stratification structure of the industrial enterprise, it is proposed to consider it as a "coalition of the resources owners", which are in a certain way hierarchically subordinated. It is emphasized that the basis of this structure is the asymmetry of the resources distribution among business owners, managers and the workforce.

Keywords: industrial enterprise, system, human capital, the principle of subordination (hierarchy), stratification, elite.

Процеси трансформації, що відбуваються в сучасному пострадянському просторі, перехід від державної системи управління до ринкового господарства, розповсюдження процесів глобалізації та формування постіндустріальної парадигми розвитку спричинили трансформацію принципів диференціації та появу нового погляду на соціально-економічну нерівність. Сьогодні доміантними чинниками стратифікації починають виступати фактори, що характеризують індивідуальний людський капітал, а саме індивідуалізація, трансформація ролі соціокультурної компетенції, прагнення до кар'єрного зростання, здатність до адаптації тощо. Це вимагає міждисциплінарного підходу та застосування відповідних теорій інституційного напрямку.

Сьогодні дослідженню основних критеріїв соціально-економічної та професійної диференціації присвячені роботи видатних західних дослідників і пострадянських українських та російських вчених – Р. Ануфрієвої, О. Балакіревої, В. Богданова, Л. Бевзенко, Е. Гідденса, В. Головенько, В. Добренєкова, М. Зелінського, О. Злобіної, О. Іващенко, А. Кравченко, Н. Коваліско, С. Комаринець, Е. Лібанової, С. Макєвої, А. Мартинова, М. Михальченко, А. Ноура, Н. Осипової, Н. Паніної, Т. Рудницької, Ю. Середи, О. Симончук, Н. Тихонової, О. Харченко, В. Чорноволенка, М. Шульги та ін.

В основі новітніх підходів до стратифікаційного дослідження лежить системний підхід, згідно з яким суспільство є соціальною системою, що складається з низки підсистем. Будь-які зміни в підсистемах змінюють саму систему за рахунок взаємозв'язків і взаємовпливів [1, с. 12–32]. Соціальна структуризація в контексті взаємовпливу та змін факторів, що відображають специфіку як макро-, так і мікроутворень, базується на взаємовідносинах, які пов'язують у єдине ціле різні елементи. Ці відносини утворюють різноманітні сіті, вузлами яких стають соціальні агенти (актори). У якості основних детермінант, що характеризують соціальних агентів (акторів), приймаються володіння власністю, влада та професійна компетентність.

Водночас існує ряд питань, що пов'язані з трансформацією еліти на мікрорівні – рівні промислового підприємства. Саме це зумовило актуальність статті, логіку викладу положень та її мету.

Кожне промислове підприємство можна розглядати з трьох позицій: 1) як інституціональне об'єднання, що характеризується системою відносин між індивідами, які об'єднуються для досягнення певної мети; 2) як вид діяльності, що характеризує процес цілеспрямованої дії на об'єкт через відповідні функції та зв'язки; 3) як ступінь внутрішнього упорядкування, що визначається певною структурою, будовою, типом зв'язку, які характеризують спосіб об'єднання елементів у систему [2, с. 967].

Розвиваючи ідеї О. Ланге [3] щодо структурного аналізу систем, можна розглянути підприємство як множину взаємопов'язаних елементів (систему). Кожен із цих елементів призначений для вирішення відповідних завдань, спрямованих на досягнення загальної мети. Досягнення мети відбувається за рахунок існування певної мережі взаємозв'язків між її елементами (структур).

Як інституціональне об'єднання, промислове підприємство складається з груп елементів. Кожна група елементів є системою (підсистемою), яка має власну мету, що підпорядковується загальній меті. Задля досягнення загальної мети кожен елемент системи виконує ряд дій. Ці дії в сукупності визначають кінцевий результат.

Отже, загальна мета визначає систему, а власна мета – підсистему. Кількість цілей залежить від кількості завдань, що стоять перед підсистемами для досягнення загальної мети.

Оскільки будь-яке підприємство з точки зору системного підходу – це сукупність елементів, що перебувають у певних зв'язках та взаємовідносинах, то, відповідно, аналіз будь-якого промислового підприємства необхідно починати з розгляду його структури – функціонально пов'язаних між собою елементів, зв'язків та взаємозалежностей, що складають внутрішню будову об'єкта.

Зрозуміло, що в основі внутрішньої будови підприємства лежить ієрархічний стратифікаційний принцип, так званий принцип сходів (субординації), головним критерієм якого виступає ступінчаста співпідпорядкованість елементів системи, що заснована на нерівності.

В основі принципу ієрархічності лежать три основних характеристики, які можна спостерігати в кожній складній системі [4, с. 48–55, 76–85]:

вертикальна декомпозиція, що дозволяє за рахунок послідовних дій досягати встановленої мети;

пріоритетність підсистем вищого рівня, на основі якої визначаються завдання для підсистем нижчого рівня;

залежність дій підсистем вищого рівня від виконання особистих функцій, що притаманні підсистемам нижчого рівня.

З метою більш глибокого усвідомлення стратифікаційної структури підприємства слід розглянути його як "коаліцію власників ресурсів" [5, с. 176, 6], які знаходяться в певному ієрархічному підпорядкуванні.

Згідно з неінституціональною парадигмою, внутрішня ієрархія на підприємстві забезпечує перевагу загальних цілей над особистими.

Так, з точки зору суспільного розвитку основною метою діяльності підприємств є забезпечення економічного зростання; з точки зору власників підприємств – стабільність доходів та соціального статусу; з точки зору менеджерів підприємств – збільшення доходів та професійний інтерес; а з точки зору найманих працівників – задоволення від роботи та забезпечення адекватного рівня оплати праці. Незважаючи на той факт, що загальним для всіх суб'єктів господарської діяльності є покращення власного матеріального стану (збільшення рівня доходів), існує водночас підпорядкованість інтересів нижчих груп вищим.

Отже, ієрархію слід розглядати як об'єктивну необхідність існування підпорядкованих інтересів нижчих груп вищим, а підприємство – як структуру, що зводить разом коаліцію інтересів різних суб'єктів господарської діяльності [7]. В основі ієрархічного підпорядкування лежить нерівномірний розподіл ресурсів (матеріальних активів) та особистих здібностей (знань та інформації) між внутрішніми економічними агентами. Ця асиметричність і є основою для формування ієрархічної стратифікаційної системи підприємства.

В основі такої нерівності з точки зору теорії людського капіталу лежать три ознаки соціальної диференціації станів розвитку людського капіталу:

інкорпорована форма стану людського капіталу, тобто "якісні характеристики", що надаються людині під час народження – інтелектуальні та фізичні особливості індивіда;

інституціоналізована форма стану людського капіталу, що проявляється у професійно-трудовій діяльності людини;

об'єктивована форма прояву людського капіталу – інтелектуальні та майнові права власності.

Отже, процес становлення істотного впливу на підприємствах тісно пов'язаний із наявними проблемами нерівності можливостей, результатів та їх відтворення на різних етапах життєвого циклу суб'єктів господарювання в соціально-економічному просторі.

Потрібно зазначити, що для опису будь-якої складної системи необхідно знайти компроміс між описом системи та особливостями поведінки агентів цієї системи. Це здійснюється на основі множини моделей, кожна з яких описує поведінку системи з точки зору різних рівнів абстрагування. Оскільки для кожного рівня абстрагування існує власний ряд особливостей, законів та принципів, що характеризують поведінку системи, то для опису цих рівнів використовується категорія – страта.

Слід зауважити, що стратифікація (від лат. stratum – шар та facio – роблю) у загальному вигляді означає розшарування.

Визначена дефініція використовується для характеристики нерівності у двох основних аспектах:

у випадку, коли індивіди займають диференційовані структурні позиції у певному соціально-економічному просторі (суспільстві) – це соціальна стратифікація. В основі визначеної стратифікації лежить соціальний статус індивіда, тобто позиція людини, що визначається її економічним становищем, впливом та престижем. З цієї позиції все суспільство є класовою структурою, яку можна подати у вигляді піраміди. В основі такої структури знаходиться основна маса населення, всередині розташований середній клас, на вершині зазначеної піраміди розташована незначна частка людей – еліта;

з позиції суб'єктів господарської діяльності на підприємствах в ієрархічному підпорядкуванні згідно із загальноприйнятими стандартами – статусна стратифікація (професійне ранжування). Ця стратифікація визначає відносну позицію індивіда всередині групи. Ця позиція визначається також трьома основними

чинниками – професійною компетентністю, посадовою позицією та матеріальною винагородою.

Такий підхід дає можливість розглядати будь-який соціально-економічний інститут (підприємство, організацію, установу) з двох сторін – з точки зору формалізованого структурування (вертикальної диференціації) та з точки зору професійного структурування (горизонтальної диференціації).

На рівні промислового підприємства вертикальна диференціація обумовлена структурою соціальних взаємозв'язків, що використовуються для координації діяльності. З цієї позиції пропонується розглядати промислове підприємство як систему соціально-стратифікаційних відносин між коаліцією власників ресурсів, що забезпечують коаліцію інтересів.

Можна виділити три групи представників власників ресурсів – це:

1) домінуючі власники підприємств, які володіють більшістю активів підприємства. У даному контексті мова йде про представників інноваційно-налаштованої бізнес-еліти;

2) менеджери підприємств, які виконують делеговані повноваження власників підприємств за рахунок використання специфічних ресурсів – знань та інформації. В основі делегування повноважень лежать дві основні причини: 1) відсутність необхідної кваліфікації у домінуючих власників підприємств; 2) неможливість колективних способів управління, що вимагають спеціальної освіти у великій кількості акціонерів (міноритарних власників) [8]. Отже, монополізм знань та інформації, що характеризують професійну підготовку менеджерів, надає можливості для успішного управління підприємствами. Ці люди, згідно з класифікацією економічної еліти [9, с. 100–109], належать переважно до інтелектуально-креативної еліти (якщо йдеться про великі корпорації) або до підприємницької еліти (у випадку малих та середніх підприємств);

3) трудовий колектив – працівники як основна маса населення.

Такий підхід дає можливість усвідомлення соціально-стратифікаційної класифікації працівників на підприємствах, в основі якої лежить асиметричність розподілу ресурсів між власниками підприємств, менеджерами та трудовим колективом, що призводить до формування ієрархічної структури підприємства (рисунок).



Рис. Підприємство як система соціально-стратифікаційних відносин (розроблено автором на основі опрацювання роботи [4])

Водночас принцип ієрархічності можна розглядати з двох сторін. З одного боку, як вертикальний розподіл влади та відповідальності, а з іншого – як горизонтальний розподіл праці, що дозволяє спеціалізувати діяльність співробітників, підвищувати продуктивність та якість їхньої роботи.

Горизонтальна диференціація визначається ступенем спеціалізації на всіх ієрархічних рівнях залежно від розподілу праці. Цей розподіл праці залежить від різноманітності операцій, що виконуються працівником, і призводить до "диференціації професійних повноважень" [10].

В основі професійної стратифікації лежить асиметричність знань та інформації, які надають можливості для отримання індивідом додаткових переваг. З цієї позиції професійну стратифікацію можна визначити за допомогою піраміди.

На нижньому рівні цієї піраміди розташовуються працівники, які переважно зайняті простими видами праці – фізичною працею. Цей вид праці передбачає застосування тільки професійних навиків та компетенцій, має незначний вид матеріальної винагороди та не передбачає високих посадових позицій. Саме тому визначену категорію працівників необхідно відносити до основної маси населення. У загальному контексті підприємства як "коаліції власників ресурсів" до цієї страти належить трудовий колектив.

Середній прошарок піраміди займають, як правило, ті індивіди, які за рахунок власного інтелектуального потенціалу мають можливість для застосування монополії знань та інформації. Це люди, які з точки зору елітарності належать до прото-еліти підприємства, мають середній рівень доходів та займають проміжні позиції на підприємстві. У контексті визначення підприємства як "коаліції власників ресурсів" вказана страта охоплює менеджерів середнього рівня, інженерів, вчених, представників підприємницької еліти.

Вищий рівень піраміди (еліта) займають працівники з інноваційним характером праці, які за рахунок творчого підходу мають можливість для застосування наявних знань та інформації у повсякденній праці. До цієї страти належать керівники підприємств (менеджери вищого рівня) та наукових підрозділів.

В основі формування такої структури лежить наявний обсяг ресурсів у домінуючих власників (бізнес-еліти). Значні за розмірами матеріальні активи надають можливості для володіння сукупністю підприємств, що об'єднані за ознакою галузевої однорідності. Використання індивідуального людського капіталу (монополія знань та інформації) дає можливість для формування стратегії розвитку, координації та інформаційно-зворотного зв'язку між бізнес-елітою та менеджерами підприємств, які здійснюють управління підприємствами.

Менеджери підприємств за рахунок використання власного людського капіталу (знань та інформації), а також завдяки навичкам та професійному досвіду формують систему управління підприємством.

Трудовий колектив (основна маса населення), який з точки зору власності має в наявності тільки один ресурс – робочу силу, знаходиться на найнижчому рівні ієрархічної структури підприємства.

Визначену структуру можна спостерігати на підприємствах групи System Capital Management, групи Приват, компанії ІНТЕРПАЙП, групи "Фінанси та Кредит", Group DF тощо.

Наостанок слід зазначити, що у статті набув подальшого розвитку структурний аналіз промислового підприємства як системи соціально-стратифікаційних відносин між коаліцією власників ресурсів. Такий підхід дає можливість вирішення складних, зазвичай недостатньо чітко сформульованих проблем, в тому числі й у теорії елітарності. При цьому об'єкт дослідження розглядається не як єдине, нероздільне ціле, а як система взаємопов'язаних складових елементів, їх властивостей і якостей. Основною метою такого аналізу стає розгляд кожного компонента системи як власника ресурсів, а промислове підприємство – як коаліцію власників ресурсів, що забезпечує коаліцію інтересів.

ний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/New_Dict/. 3. Ланге О. Целое и развитие в свете кибернетики / О. Ланге // Исследования по общей теории систем : сборник переводов с польского и английского. – М. : Прогресс, 1969. – С. 181–251. 4. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара. – М. : Мир, 1973. – 344 с. 5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – С. 408. 6. Michael C. Jensen. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Michael C. Jensen, William H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – V. 3, No. 4. – October. – Pp. 305–360. [Electronic resource]. – Access mode : <http://pruss.narod.ru/TheoryFirm.pdf>. 7. Комаринец С. О. Взаємозв'язки між ресурсними і системними параметрами організаційної гнучкості / С. О. Комаринец // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8. – С. 17–26. 8. Berle A. A. The Modern Corporation and Private Property / A. A. Berle, G. S. Means. – New York : Oxford University Press, 1997. – 641 p. 9. Шевчук О. А. Еліта як домінуючий розвиток людського капіталу : монографія / О. А. Шевчук. – К. : ТОВ "Інтерсервіс", 2012. – 249 с. 10. Гриньова В. М. Дослідження тенденцій розвитку теорій управління персоналом / В. М. Гриньова, І. А. Грузина // Економіка розвитку. – 2009. – № 4(52). – С. 20–22.

References: 1. Martynov A. V. Sistemnaya transformatsiya i realii postsotsialisticheskogo mira / A. V. Martynov [System Transformation and Realities of Post-Socialist World]. – М. : Editorial URSS, 2004. – 224 p. 2. Noveyshiy filosofskiy slovar [New Philosophic Dictionary]. – 3-e izd., ispravl. – Мн. : Knizhnyy Dom, 2003. – 1280 p. – Mir entsyklopediy [Electronic resource]. – Access mode : http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/New_Dict/. 3. Lange O. Tseloye i razvitiye v svete kibernetiki / O. Lange [Whole and Development in the Light of Cybernetics] // Issledovaniya po obshchey teorii sistem : sbornik perevodov s polskogo i angliyskogo. – М. : Progress, 1969. – Pp. 181–251. 4. Mesarovich M. Teoriya ierarkhicheskikh mnogourovnevnykh sistem / M. Mesarovich, D. Mako I. Takahara [Theory of Hierarchical Multi-level Systems]. – М. : Mir, 1973. – 344 p. 5. Eggertsson T. Ekonomicheskoe povedenie i instituty / T. Eggertsson [Economic Behavior and Institutions]. – М. : Delo, 2001. – 408 p. 6. Michael C. Jensen Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Michael C. Jensen, William H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – V. 3, No. 4. – October. – Pp. 305–360. [Electronic resource]. – Access mode : <http://pruss.narod.ru/TheoryFirm.pdf>. 7. Komarynets S. Vzaemovyazky mizh resursnyymi i systemnyimi parametramy orhanizatsiinoi hnuchkosti [Relationship between Resource and System Parameters of Organizational Flexibility]. – 2011. – No. 8. – Pp. 17–26. 8. Berle A. A. The Modern Corporation and Private Property / A. A. Berle, G. S. Means. – New York : Oxford University Press, 1997. – 641 p. 9. Shevchuk O. A. Elita yak dominanta rozvytku liudskoho kapitalu [Elite as Dominant of Human Capital Development] : monograph / O. A. Shevchuk. – K. : TOV "Interservis", 2012. – 249 p. 10. Hrynova V. M. Doslidzhennia tendentsii rozvytku teorii upravlinnia personalom / V. M. Hrynova, I. A. Hruzina [Research Trends in Theories of HR] // Ekonomika rozvytku. – 2009. – No. 4(52). – Pp. 20–22.

Інформація про автора

Шевчук Олена Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" (03056, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 37, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Інформация об авторе

Шевчук Елена Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики Национального технического университета Украины "Киевский политехнический институт" (03056, Украина, г. Киев, пр. Победы, 37, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Information about the author

O. Shevchuk – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economy of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute" (37 Peremohy Ave., 03056, Kyiv, Ukraine, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Література: 1. Мартынов А. В. Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира / А. В. Мартынов. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 224 с. 2. Новейший философский словарь. – 3-е изд., исправл. – Мн. : Книжный Дом, 2003. – 1280 с. – (Мир энциклопедий) [Электрон-

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Дороніна М. С.

Стаття надійшла до ред.
23.04.2013 р.

ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ ТРАНСЛЯЦІЇ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.589.001.76

Cișuș B. T.

Обґрунтовано роль інноваційного фактора в сучасних умовах ринкових трансформацій, розглянуто існуючі теоретичні підходи до визначення сутності інноваційної діяльності підприємств. Досліджено передумови формування ефективних стратегій інноваційного розвитку підприємств з використанням механізму трансляції інновацій. У рамках механізму трансляції інновацій конкретизовано ефект дисипації від інноваційної діяльності. На основі комплексного підходу до проблем впровадження і підтримки інноваційних стратегій зроблено спробу створити стійку систему координації внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, яка враховувала б особливості його технічної сфери (техносфери), інтереси управлінської сфери і потенційні можливості сектору партнерських зв'язків.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, механізм трансляції, ефект дисипації.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТРАНСЛЯЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 658.589.001.76

Cișuș B. T.

Обоснована роль инновационного фактора в современных условиях рыночных трансформаций, рассмотрены существующие теоретические подходы к определению сущности инновационной деятельности предприятий. Исследованы предпосылки формирования эффективных стратегий инновационного развития предприятий с использованием механизма трансляции инноваций. В рамках механизма трансляции инноваций конкретизирован эффект диссипации от инновационной деятельности. На основании комплексного подхода к проблемам внедрения и поддержания инновационных стратегий предприятия попытка создать устойчивую систему координации внутренней и внешней среды предприятия, которая бы учитывала особенности его технической сферы (техносферы), интересы управленческой сферы и потенциальные возможности сектора партнерских связей.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, стратегия инновационного развития, механизм трансляции, эффект диссипации.

APPLICATION OF THE TRANSMISSION MECHANISM IN THE FORMATION OF EFFECTIVE STRATEGIES OF ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

UDC 658.589.001.76

V. Sigua

The role of innovation factor under the modern conditions of market transformations has been proved, the current theoretical approaches to defining the essence of innovation activity of enterprises were considered. The preconditions of the effective strategies formation for the innovative development of enterprises with the help of transmission mechanism of innovations were studied. The dissipation effect of innovative activity in the framework of the transmission mechanism of innovations was defined. On the basis of an integrated approach to the problems of the introduction and maintenance of innovation strategies an attempt was made to create a stable coordination system of the internal and external environment of an enterprise which will take into account some peculiarities of its technical sphere (technosphere), interests of management sphere and potential opportunities of the partnerships sector.

Keywords: innovation, innovative development, the strategy of innovative development, transmission mechanism, dissipation effect.

Вплив глобалізаційних процесів на розвиток галузей та підвищення ролі регіонів [1, с. 83] обумовлюють актуальність питань інноваційної діяльності, раціонального розміщення інфраструктури виробничих центрів, формування і впровадження ефективних механізмів управління із залученням потенціалу підприємництва і владних структур.

Об'єктивне усвідомлення цих процесів повинне стати поштовхом до проведення політики мобілізації науково-технологічного потенціалу для забезпечення ефективного вбудування національної економіки в технологічну траєкторію світового господарства на основі використання різних видів інноваційних стратегій.

Наукові праці багатьох видатних вчених сучасності, таких, як Ілляшенко С. М., Біловодська О. А., Федулова Л. І., Шовкун І. А., Богачов С. В., Амоша О. І., Т. Ніколаса, Левковська Л. В., Георгіаді Н. Г., Одрехівський М. В., І. Луцків, Пальцев Д. С., Ячменьова В. М., Харів П. С. та ін. [1 – 10], присвячені комплексному дослідженню теоретичних і прикладних аспектів інноваційної діяльності підприємств. Акцентування уваги згаданих економістів на проблемах інноваційного розвитку підтверджує важливість дослідження даної проблеми і пошуку шляхів її розв'язання.

Метою статті є дослідження передумов формування ефективних стратегій інноваційного розвитку підприємств із використанням механізму трансляції інновацій.

Ретельний аналіз поглядів вчених щодо питань функціонування підприємств на інноваційних засадах розвитку приводить до висновку, що вирішення проблем активізації інноваційної діяльності є головною запорукою здійснення успішних ринкових реформ [2, с. 5]. У зв'язку з цим слід розглянути економічні та правові підходи до визначення сутності поняття "інноваційна діяльність". Ілляшенко С. М. і Біловодська О. А. визначають інноваційну діяльність як вид діяльності суб'єктів господарювання, спрямований на появу нових або вдосконалених рішень, оформлених в інноваціях [3, с. 263]. Поряд із цим Закон України "Про інноваційну діяльність" № 40-IV від 04.07.2002 р. [4] конкретизує дане поняття, акцентуючи увагу не тільки на використанні, а й на поширенні результатів наукових досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності.

Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" [5], інноваційна діяльність – це одна з форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Господарський кодекс України [5] визначає інноваційну діяльність як діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій для виконання довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери життя.

Наведені правові підходи до сутності інноваційної діяльності свідчать, що її специфіка полягає у відмові від укоріненних схем організації та пов'язана з непередбачуваністю результатів, підвищенням ризиком, високими прибутками. Побічним ефектом успішної інноваційної діяльності є розгортання венчурного малого підприємництва, посилення потенціалу інноваційно-активних промислових підприємств мережею суб'єктів регіональної інноваційної інфраструктури.

Згідно зі ст. 4 Господарського кодексу України [6], об'єктами аналізу в інноваційній діяльності є інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; інфраструктура виробництва і підприємництва; виробниче оснащення і процеси; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, які значно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування й переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку та збуту продукції.

Пріоритетним напрямом ефективної економічної політики є орієнтація на інноваційні процеси, основними з яких є розробка і впровадження наукоємних технологій, проведення якісних змін у капіталі та фінансовій структурі підприємства, створення економічних і фінансових умов відносно активізації інновацій у виробництві [7, с. 44].

Сучасні труднощі економічної системи перешкоджають реалізації соціальних, фінансових, організаційно-адміністративних інновацій. Важливою проблемою є нестійкість індустріального суспільства щодо інноваційних процесів. Базові соціальні структури зберігаються, якщо характерні часи вимірювань перевищують умовне "покоління" (25 років). У протилежному разі суспільство

втрачає стійкість, що характеризується процесами соціальної деструкції і підвищенням інноваційного опору.

Подолання діалектичних суперечностей ринкових трансформацій сприяє вивільненню можливостей ефективної організації інноваційного процесу за допомогою трансляції. Трансляція (від лат. translation – передача) означає цілеспрямований рух інновацій з одного рівня на інший та виступає передумовою формування інноваційного процесу. При цьому послідовне перетікання інновацій відбувається внаслідок дії механізму трансляції, суть якого полягає в раціональному збалансуванні рівнів оформлених новачків та впроваджених інновацій на основі дифузії нової наукової інформації в галузі виробництва. За певних умов і обставин він може стати джерелом ланцюгової реакції прояву факторів, які сприяють інноваційному розвитку економіки. Даний механізм має забезпечувати: активізацію інноваційної діяльності за рахунок насичення підприємств новими або вдосконаленими розробками: продуктивними, процесовими, маркетинговими та організаційними інноваціями (мета); формування інноваційної інфраструктури (суб'єктів господарювання); виявлення пріоритетних напрямів стимулювання інноваційної діяльності (об'єктів управління); побудову тренда на основі закономірностей минулого та поточного стану інноваційної сфери (прогнозування розвитку).

Можна виділити три рівні інновацій в рамках механізму трансляції: науковий, підприємницький та виробничий. Під науковою інновацією розуміють створення нового (відкриття, винаходи, технології, розробки) або актуалізацію накопиченого досвіду з метою його використання в сучасній економічній практиці. Підприємницька інновація передбачає створення підприємцем такої комбінації відомих сил та засобів, яка дає ефект, відсутній на даний момент в економічній практиці. Сутність виробничої інновації полягає у створенні умов для масового застосування трудових ресурсів (створення великої кількості робочих місць) з метою великомасштабного надання послуг [8, с. 124–125].

Не кожна наукова інновація може дійти до сфери виробництва, як і не кожна підприємницька переросте у виробничу та зробить внесок у формування сприятливого середовища проживання людини. Проте процес перетікання одних інновацій в інші та перехід їх з більш високого рівня до більш низького є закономірним. У зворотний бік іде формування суспільної потреби у підприємницьких та наукових інноваціях.

Постійний рух інновацій з рівня на рівень можливий у випадку формування ефективної інноваційної стратегії, яка повинна здійснюватися поетапно – від визначення місії та стратегічних цілей підприємства до вибору оптимальної інноваційної стратегії та підбору інноваційних ідей і новачків. У разі переходу підприємства на інноваційний тип розвитку необхідно здійснювати вибір різновидів інноваційних стратегій у розрізі стратегічних господарських одиниць і видів діяльності [9, с. 96].

Управління інноваційним процесом має забезпечувати таке перетікання інновацій між рівнями, за якого виникає ефект дисипації, що полягає в закономірному відсіюванні неефективних інновацій та доведенні до виробничого рівня нових ефективних наукових інновацій.

Завданням управління інноваційним процесом є формування достатнього обсягу інновацій на кожному з рівнів інноваційного процесу. Саме дана проблема викликала до життя "інноваційний бум", оскільки раніше спектр інновацій на кожному рівні формувався стихійно, тобто перетікання інновацій з рівня на рівень відбувалося випадково. Звичайно, дані рівні інновацій можуть діяти в кожному окремому продукті або виробництві, проте певний із них завжди є провідним на даному етапі розвитку економічної практики [8, с. 126].

Поряд з інноваціями незамінним атрибутом інноваційно-спрямованої економіки є інтелектуальний капітал, відбуваються процеси ускладнення виробництва, підвищується рівень наукоємності продукції та послуг, розвивається інноваційна інфраструктура, скорочується тривалість життєвого циклу нових видів продукції, змінюються запити споживачів та виникають нові ринки збуту, а також часті зміни умов господарювання викликають потребу в нових методах управління та організації. Усе це виділяє інноваційну складову складного та багатогранного процесу економічного розвитку та наголошує на необхідності формування ефективної стратегії інноваційного розвитку, яка б враховувала пріоритетні напрями розвитку науки та прагнула до діалектичної єдності у процесі розгляду проблем розвитку підприємства та впровадження інновацій.

Застосування інноваційних чинників у процесі формування стратегії розвитку має першочергове значення, що можна пояснити впливом таких тенденцій світової економіки: 1. Якісний

людський капітал стає найважливішою характеристикою світового інноваційного розвитку, а мобільність висококваліфікованого персоналу забезпечує процеси поширення знань, сприяючи підвищенню рівня конкурентоспроможності. 2. Роль інформаційних технологій у процесі поширення знань стає більш актуальною для подальшого зростання інноваційної активності. 3. Глобалізація змушує компанії конкурувати на все більш високих рівнях технологій і водночас стимулює процеси спеціалізації та локалізації інновацій. 4. Країни, що реалізували концепцію національної інноваційної системи (НІС), створили ефективні інноваційні економіки, які включають механізми взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти. 5. Відбулося скорочення "державного замовлення" в науці [10, с. 9].

Враховуючи високу ресурсозатратність промислових підприємств, критичну зношеність міських інженерних систем та прискорений темп старіння основних фондів, пріоритетним напрямом стійкого розвитку територій стає ліквідація зазначених проблем на основі використання комплексного підходу до реформування промислової сфери міст.

Комплексний підхід до управління інноваційним середовищем підприємництва, на думку автора, повинен враховувати та поєднувати різнобічні аспекти, які б дозволяли отримати найбільш бажаний кінцевий результат за мінімізації негативних чинників, і є логічним способом мислення, відповідно до якого процес вироблення, обґрунтування та прийняття будь-якого рішення відштовхується від загальної мети інноваційної діяльності. В даному випадку йдеться про координацію комплексу як сукупності технічної сфери підприємства, управлінської та сектору партнерських зв'язків, які становлять єдине ціле (рисунок).



Рис. Комплексний підхід до системи координації інноваційного середовища підприємства

Використання механізму трансляції інновацій у процесі формування ефективних стратегій інноваційного розвитку підприємств передбачає, зокрема, врахування інноваційних чинників. Комплексний підхід до проблем впровадження і підтримки інноваційних стратегій дозволить створити стійку систему координації внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, яка б враховувала особливості технічної сфери підприємства (техносфери), інтереси управлінської сфери і потенційні можливості сектору партнерських зв'язків. Напрями подальших досліджень визначеної проблематики полягають у розробці методологічного забезпечення механізму трансляції інновацій на основі використання методів економіко-математичного моделювання.

Література: 1. Паламарчук О. С. Інноваційний потенціал регіону як економічна категорія / О. С. Паламарчук // Економіка розвитку. – 2011. – № 1(57). – 83–85. 2. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П. С. Харів. –

Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с. 3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с. 4. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. (ред. станом на 05.12.2012 р.) // ВВР України. – 2002. – № 36. – 266 ст. 5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (ред. станом на 06.12.2012 р.) // ВВР України. – 1991. – № 47. – С. 646. 6. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 (зі змінами та доповненнями від 02.12.2012 р.) // ВВР України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – 144 ст. 7. Грабовецький Б. Є. Оцінка порівняльної важливості напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства / Б. Є. Грабовецький, Т. М. Пілявко // Економіка розвитку. – 2001. – № 1 (53). – С. 44–47. 8. Тупик Н. В. Интеллектуальная продукция и инновации в общественной практике / Н. В. Тупик // Управление инновациями и стратегия инновационного развития России. – М. : Доброе слово, 2007. – С. 107–162. 9. Загородний А. Г. Методичний підхід до вибору інноваційної стратегії підприємства / А. Г. Загородний, В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 6 (120). – С. 95–100. 10. Федуллова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федуллова, І. А. Шовкун // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 5–15.

References: 1. Palamarchuk O. S. Innovatsiyni potentsial rehionu yak ekonomichna katehoriia [Innovative Potential of a Region as an Economic Category] / O. S. Palamarchuk // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 1 (57). – Pp. 83–85. 2. Khariv P. S. Innovatsiina diialnist pidpriemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiinykh protsesiv : monografiia / P. S. Khariv. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2003. – 326 p. 3. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv : monografiia / S. M. Illiashenko, O. A. Bilovodska. – Sumy : Universitetska knyha, 2010. – 281 p. 4. Pro innovatsiynu diialnist : Zakon Ukrainy No. 40-IV vid 04.07.2002 r. (red. stanom na 05.12.2012 r.) // VVR Ukrainy. – 2002. – No. 36. – 266 st. 5. Pro investytsiynu diialnist : Zakon Ukrainy No. 1560-XII vid 18.09.1991 (red. stanom na 06.12.2012 r.) // VVR Ukrainy. – 1991. – No. 47. – P. 646. 6. Hozpodarskyi kodeks Ukrainy No. 436-IV vid 16.01.2003 r. (zi zminamy ta dopovnenniamy vid 02.12.2012 r.) // VVR Ukrainy. – 2003. – No. 18, No. 19–20, No. 21–22. – 144 st. 7. Hrabovetskyi B. Ye. Otsinka porivnialnoi vazhlyvosti napriamkiv innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva [Assessment of the Relative Importance of Directions of Innovative Development of Industrial Enterprises] / B. Ye. Hrabovetskyi, T. M. Piliavko // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 1 (53). – Pp. 44–47. 8. Tupik N. V. Intellectualnaya produktsiya i innovatsii v obshchestvennoy praktike / N. V. Tupik // Upravlenie innovatsiyami i strategiya innovatsionnogo razvitiia Rossii. – M. : Dobroe slovo, 2007. – Pp. 107–162. 9. Zahorodnii A. H. Metodichnyi pidkhid do vyboru innovatsiinoi strategii pidpriemstva [Methodical Approach to Selection of Innovation Strategy of an Enterprise] / A. H. Zahorodnii, V. M. Chubai Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 6 (120). – Pp. 95–100. 10. Fedulova L. I. Pidkhody do formuvannia diievoi innovatsiinoi strategii Ukrainy [Approaches to the Formation of Effective Innovation Strategy of Ukraine] / L. I. Fedulova // Nauka ta innovatsii. – 2009. – No. 3. – Pp. 5–15.

Інформація про автора

Сігва Вікторія Тамазіївна – аспірант кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури (86123, Україна, Донецька обл., м. Макіївка, вул. Державина, 2, e-mail: victoria_sigua@mail.ru).

Информация об авторе

Сигва Виктория Тамазиевна – аспірант кафедри економіки підприємств Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (86123, Украина, Донецкая обл., г. Макеевка, ул. Державина, 2, e-mail: victoria_sigua@mail.ru).

Information about the author

V. Sigua – postgraduate student of Enterprise Economics Department of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (2 Derzhavin St., 86123, Makiivka, Donetsk region, Ukraine, e-mail: victoria_sigua@mail.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
23.04.2013 р.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.011.01

Смачило І. І.

Обґрунтовано теоретичні основи й науково-методичні положення удосконалення формування механізму управління сталим розвитком підприємства. Запропоновано використовувати для аналізу підприємства базовий показник, що об'єднує елементи, які відображають різні складові сталого розвитку, і залежить від попиту та можливостей підприємства. Доведено, що головною особливістю формування механізму управління сталим розвитком є відсутність різких відхилень (як додатних, так і від'ємних) базового показника сталого розвитку, оскільки його різке зниження приводить до банкрутства, а різке зростання – до відсутності "здорової" конкуренції. Запропоновано структуру механізму управління сталим розвитком підприємства на підставі послідовної характеристики об'єкта, цілей, критерію, факторів, методів, ознак.

Ключові слова: управління сталим розвитком, базовий показник, важелі механізму, екстенсивні та інтенсивні процеси, механізм управління сталим розвитком підприємства.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 65.011.01

Смачило И. И.

Обоснованы теоретические основы и научно-методические положения усовершенствования формирования механизма управления устойчивым развитием предприятия. Предложено использовать для анализа предприятия базовый показатель, объединяющий элементы, которые отображают разные составляющие устойчивого развития, и зависящий от спроса и возможностей предприятия. Доказано, что главной особенностью формирования механизма управления устойчивым развитием является отсутствие резких отклонений (как положительных, так и отрицательных) базового показателя устойчивого развития, поскольку его резкое снижение приводит к банкротству, а резкий рост – к отсутствию "здоровой" конкуренции. Предложена структура механизма управления устойчивым развитием предприятия на основании последовательной характеристики объекта, целей, критерия, факторов, методов, признаков.

Ключевые слова: управление устойчивым развитием, базовый показатель, рычаги механизма, экстенсивные и интенсивные процессы, механизм управления устойчивым развитием предприятия.

THE FORMING PRINCIPLES AND MECHANISM STRUCTURE OF THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

UDC 65.011.01

I. Smachylo

Theoretical bases and scientific and methodological positions of the improvement of forming the mechanism of enterprise sustainable development management are investigated. It is suggested to use for the analysis of an enterprise a base index, comprising the elements which represent different constituents of sustainable development and depending on the demand and possibilities of an enterprise. It is well-proven that the main feature of forming the mechanism of sustainable development management is the absence of sharp deviations (both positive and negative) of the base index of sustainable development, as its sharp decrease causes bankruptcy, and the sharp increase causes absence of "healthy" competition. The mechanism structure of enterprise sustainable development management is offered on the basis of successive description of an object, aims, criterion, factors, methods, signs.

Keywords: sustainable development management, basic index, levers of mechanism, extensive and intensive processes, mechanism of enterprise sustainable development management.

Запорукою успіху підприємств та основою стабільного становища на ринку у швидкозмінному конкурентному бізнес-середовищі є забезпечення сталого розвитку.

Створення досконалого економічного механізму регулювання розвитку промислового виробництва – об'єктивна умова для забезпечення ефективного його функціонування в умовах сучасних трансформацій. Тому вирішення питань забезпечення сталого

розвитку підприємств потребує періодичного корегування методів управління.

Управління сталим розвитком підприємств передбачає об'єктивне визначення його поточного та майбутнього стану, управління ресурсами підприємства, прийняття управлінських рішень, які сприяли б забезпеченню сталого розвитку. Зокрема, це може бути налагоджено та відображено у сформованому цілісному ме-

ханізмі. Саме таким механізмом є, на думку автора, механізм управління сталим розвитком підприємств як форма його практичного забезпечення.

Слід зауважити, що під час вивчення основних праць, присвячених питанням теорії управління, автор не знайшов єдиного підходу до визначення суті поняття "механізм управління сталим розвитком підприємства". Тому виникає необхідність теоретично обґрунтувати це поняття, визначити принципи його формування, складові елементи, методи та основні засади функціонування.

Узагальнюючи формулювання [1 – 5], можна зробити висновок, що автори під механізмом управління розуміють методи, упорядковані дії, засоби управління, які регулюють зв'язки між елементами виробництва й зовнішнього середовища, що об'єднано зі стимулюванням праці, управлінням технічними засобами й фінансами, засобами регулювання та контролю для здійснення виробництва товарів із найефективнішим застосуванням усіх наявних ресурсів і засобів.

Стосовно управління сталим розвитком підприємства, автор пропонує під механізмом управління сталим розвитком підприємства розуміти сукупність послідовних і погоджених між собою методів та інструментів управління, застосованих суб'єктами управління для цілеспрямованого забезпечення сталого розвитку підприємств. Тобто це цілісна система взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи менеджменту з управління сталим розвитком підприємств. Тому в механізмі управління мають бути втілені принципи, необхідні як для виробничого процесу, так і для керівних та контрольних дій. Дотримання цих принципів на етапі функціонування підприємства є необхідною умовою ефективного управління. На етапі управління (вдосконалення, покращення) втілення принципів є не чим іншим, як формуванням механізму управління (таблиця).

Таблиця

Принципи формування механізму управління сталим розвитком підприємства

Принцип	Характеристика
Цілеспрямованості	відповідність механізму та процесу управління сталому розвитку підприємства для забезпечення його безперервності
Комплексності	полягає у всеосяжності залучення до механізму управління розвитком усіх елементів підприємства, зв'язків між ними та середовищем підприємства
Взаємозв'язку та взаємообумовленості	функціонування окремого елемента спричиняє особливості дії іншого, а взаємний вплив та цілеспрямованість усієї сукупності елементів забезпечує результативність процесу управління сталим розвитком
Гнучкості	швидка адаптація до змін умов функціонування
Сумісності	гармонійна взаємодія елементів управління сталим розвитком
Епіморфізму	прагнення до забезпечення сталого розвитку елементів системи, забезпечення надійності та ритмічності їх функціонування

Для чіткого розподілу методів управління та функціональних обов'язків суб'єктів управління необхідно виділити в механізмі управління сталим розвитком підприємства відповідні блоки та елементи.

Кожний блок даного механізму складається з певних елементів, які йому підпорядковані.

На думку автора, складовими механізму управління є такі блоки:

суб'єкти механізму управління сталим розвитком підприємства;

об'єкти механізму управління сталим розвитком підприємства; процес управління сталим розвитком підприємства: методи управління, важелі управління.

Перший блок механізму управління охоплює суб'єкти управління, якими є особи, що приймають управлінські рішення та вжи-

вають відповідних заходів для регулювання, контролю за всіма стадіями процесу управління сталим розвитком підприємств.

Другий блок механізму охоплює об'єкт управління, яким є показники сталого розвитку.

Третій блок механізму представлений процесом управління сталим розвитком підприємства, який передбачає застосування методів, основними з яких є: збереження існуючої стратегії сталого розвитку, запобігання порушенню сталого розвитку, регулювання інтенсивності сталого розвитку. Методи управління, що ґрунтуються на названих підходах, застосовують у діяльності підприємств. Проте вони досі не були застосовані для управління сталим розвитком, що особливо важливо для сучасних підприємств України у зв'язку зі стабілізацією післятрансформаційних процесів.

Найбільш актуальною прикладною проблемою є завдання дослідження групи показників зовнішнього та внутрішнього впливу, що відображають процеси сталого розвитку. Особливо проблематична, на погляд автора, та обставина, що існує значна кількість показників внутрішнього та зовнішнього впливу на сталий розвиток. За такої кількості показників механізм управління сталим розвитком є громіздким і неефективним.

В економічній літературі наведено значну кількість показників, що характеризують сталий розвиток підприємства. Однак найбільш повно його відображають обсяг виробництва та купівельна спроможність споживачів. Тому автор пропонує замінити групу показників зовнішнього та внутрішнього впливу одним – базовим показником, який відображає спроможність підприємства виробити продукцію, на яку є платоспроможний попит.

З кількісної сторони базовий показник автор пропонує вважати основою для обчислення показників сталого розвитку, що відображають вплив структури витрат на збільшення виробництва з урахуванням платоспроможного попиту. Якісний аналіз цього показника відобразить результативність управління, а порівняння для різних підприємств – пристосування до ринку та спроможність розширювати виробництво відповідно до платоспроможного попиту.

Аналіз підходів до розуміння сталого розвитку показав, що в усіх випадках процес розвитку пов'язують із удосконаленням фінансового та технологічного забезпечення виробництва. Без такого вдосконалення сталий розвиток неможливий. Тому для розроблення механізму управління цим розвитком необхідно враховувати показники фінансового забезпечення (ФЗ), показники, що описують розмір виробничих фондів (ВФ).

Із огляду публікацій, які стосуються питань сталого розвитку, випливає, що необхідною його умовою є неперервне вдосконалення забезпечення виробництва всіма видами відповідних ресурсів. Як відомо, ефективність використання ресурсів найбільш повно відображає показник ресурсного забезпечення (РЗ), тому його доцільно враховувати під час формування механізму управління сталим розвитком, щоб за його допомогою відобразити вдосконалення внутрішніх процесів на підприємстві.

Сталий розвиток – це процес, що відбувається в ході зміни виробничих циклів, під час яких ресурси витрачають на створення продукту та його появу на ринку. Усі види витрат [6] цих ресурсів на потреби виробництва та збуту зручно подати у фінансовому вигляді, а саме як фінансові витрати на потреби виробництва (виробничі витрати, можна позначити ВВ) і як фінансові витрати для просування продукції на ринок (витрати на збут, можна позначити ВЗ).

Витрати на виробництво та збут відображають два найважливіші напрями фінансових витрат, тому їх доцільно врахувати під час формування механізму управління сталим розвитком. Виробничі цикли діяльності підприємства завершуються збутом продукції та отриманням прибутку. Ці процеси розкривають, наскільки ефективними були попередні фази діяльності підприємства.

Тому показники, що описують збут продукції, відображають процес сталого розвитку з погляду як отримання прибутку, так і дохідності всього попереднього циклу виготовлення продукції. Іншими словами, показники збуту продукції описують результат діяльності підприємства з погляду його прибутковості та результат діяльності з погляду пристосування до умов середовища – до запитів ринку та його цінових тенденцій.

Інтегрально дохідність виробництва продукції з урахуванням запитів ринку відображає ціна товару. Тому автор пропонує врахувати ціну товару (ЦТ) під час формування механізму управління як величину, яка описує внутрішню результативність виробничої діяльності підприємства, і вплив на неї зі сторони споживчих запитів ринку, а також взяти до уваги купівельну спро-

можність (КС) споживачів товару як зовнішній фактор, що впливає на прибуток підприємства, а отже, й на його сталий розвиток.

На переконання автора, одним із ключових важелів механізму управління сталим розвитком є врахування фактора часу: аналіз минулих досягнень, оперативне управління, стратегічне управління. Відповідно, не тільки важливо визначити й аналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище в поточний момент часу (t_0), а й проводити моніторинг за попередні періоди часу (t_{-1}) і прогнозувати їхні значення на майбутній період часу (t_1). Особливо важливою обставиною у формуванні механізму управління сталим розвитком є те, що показники минулого, поточного й перспективного періодів не повинні суттєво відрізнятися.

Сталий розвиток підприємства базується на незначних змінах внутрішніх та зовнішніх впливів – різке зниження одного з показників призведе до банкрутства підприємства, а різке зростання визначається не сталим розвитком, а відсутністю конкурентів і необґрунтованим підвищенням ціни на продукцію.

Наступним необхідним важелем механізму управління сталим розвитком є чітка ієрархія рівнів такого управління сталим розвитком. Рівні управління визначають структуру кадрів. Автор пропонує застосувати організацію з широким масштабом управління, тобто структуру кадрів підприємства з максимальною кількістю підлеглих та мінімальною кількістю рівнів управління.

Іншим важелем механізму управління сталим розвитком підприємства є діалектичне поєднання екстенсивних та інтенсивних процесів сталого розвитку. Адже наявність лише екстенсивного процесу, тобто різке збільшення виробничих площ, обсягів виробництва, ресурсів, засобів виробництва, не є елементом сталого розвитку.

Інтенсивні процеси на підприємстві можуть забезпечити сталий розвиток, але наявність одного й того самого обладнання, кадрового потенціалу не може суттєво збільшити обсяг виробництва. Особливість сталого розвитку полягає в тому, що порушення бажаного значення або екстенсивного чи інтенсивного процесів призводить до припинення сталого розвитку.

На основі проведених досліджень визначено, що сталий розвиток залежить від: фінансового забезпечення $\Phi 3(t_1)$, $\Phi 3(t_0)$, $\Phi 3(t_{-1})$ відповідно у попередній (t_{-1}), поточний (t_0) і майбутній (t_1) періоди часу; виробничих фондів $ВФ(t_1)$, $ВФ(t_0)$, $ВФ(t_{-1})$; ресурсного забезпечення $РЗ(t_1)$, $РЗ(t_0)$, $РЗ(t_{-1})$; виробничих витрат $ВВ(t_1)$, $ВВ(t_0)$, $ВВ(t_{-1})$; витрат на збут $ВЗ(t_1)$, $ВЗ(t_0)$, $ВЗ(t_{-1})$; ціни товару $ЦТ(t_1)$, $ЦТ(t_0)$, $ЦТ(t_{-1})$; купівельної спроможності споживачів $КС(t_1)$, $КС(t_0)$, $КС(t_{-1})$.

Зазначені показники стосуються двох аспектів діяльності підприємства – виробництва товару та його збуту. Тому ці показники доцільно пов'язати з виробничою функцією підприємства та функцією споживання, яка описує попит на його продукцію. Зв'язок виробничих показників із виробничою функцією та функцією споживання відображає відповідно вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на сталий розвиток підприємства.

Вибір згаданих показників дає змогу сформулювати гіпотезу, що показник сталого розвитку залежить від двох функцій: виробничої (F) та споживання (Q). У свою чергу, F залежить від $\Phi 3$, $ВФ$, $РЗ$, $ВВ$, $ВЗ$, а Q – від $ЦТ$, $КС$. Для оцінки сталого розвитку необхідно застосувати математичний вираз, що відобразить апріорне припущення (гіпотезу) того, які показники найбільш суттєво впливають на сталий розвиток підприємства:

$$CP = f(F(\Phi 3, ВФ, РЗ, ВВ, ВЗ), Q(ЦТ, КС)), \quad (1)$$

де f – функція, яка описує залежність сталого розвитку від виробництва F і споживання Q .

Математичне співвідношення (1) формально виражає залежність сталого розвитку від внутрішніх та зовнішніх факторів, процесів виробництва й споживання.

На основі формулювання теоретико-методичних основ механізму управління сталим розвитком можна відобразити його узагальнену структуру в цілому (рисунок).

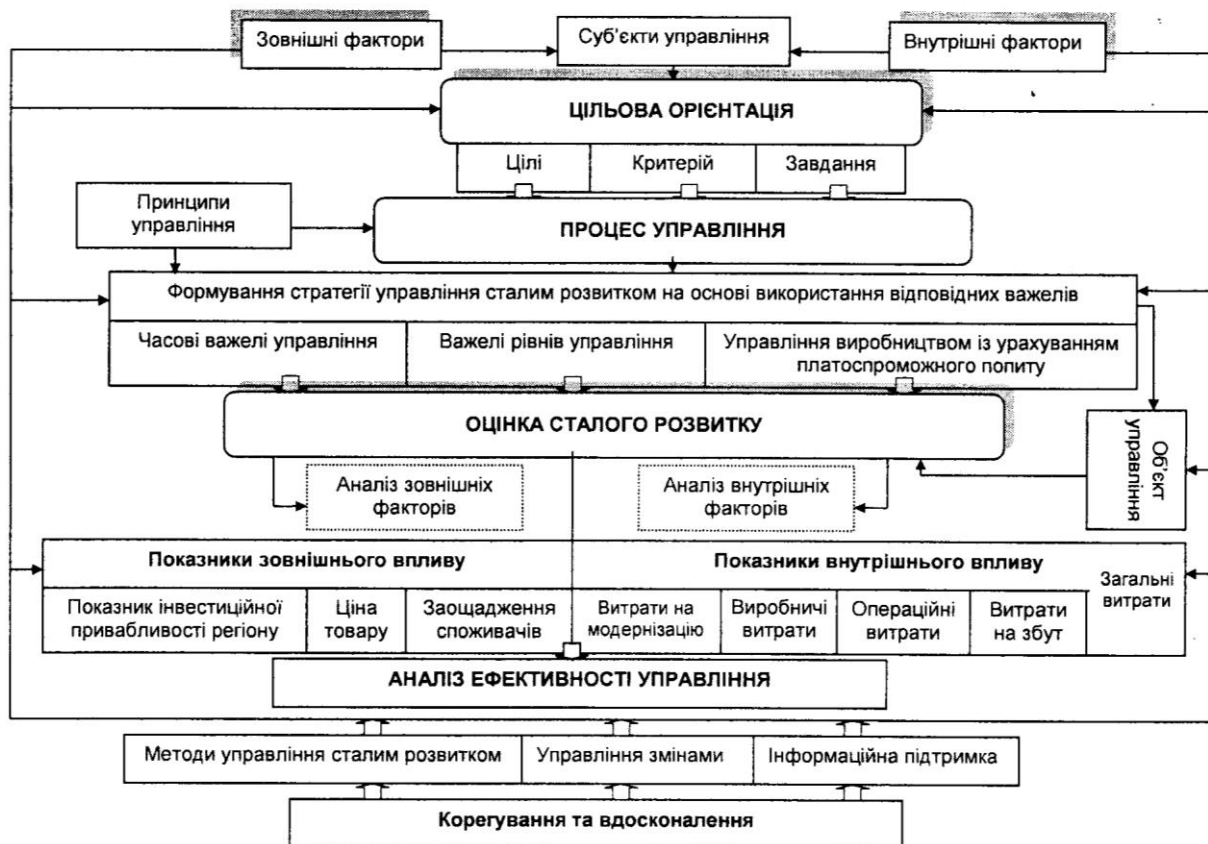


Рис. Механізм управління сталим розвитком підприємства

Таким чином, запропонований механізм, на відміну від існуючих, здатний забезпечити ефективність розвитку підприєм-

ства, його конкурентоспроможність за рахунок обґрунтування вибору й забезпечення досягнення цілей діяльності підприємства,

адаптації до умов зовнішнього середовища. Він орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємства, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період післятрансформаційної економіки.

Література: 1. Гончарук А. Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия / А. Г. Гончарук // Экономика промышленности. – 2009. – № 2. – С. 164–175. 2. Грузнов И. И. Механизмы интенсификации обновления продукции (теоретические и прикладные вопросы) : научная монография / И. И. Грузнов. – Одесса : ИПРЭИ НАНУ, 2004. – 288 с. 3. Новиков Д. А. Управление проектами: организационные механизмы / Д. А. Новиков. – М. : ПМ СОФТ, 2007. – 140 с. 4. Кирич Н. Б. Конкурентоспособность переробних підприємств – запорука економічної стабільності галузі та сталого розвитку суспільства / Н. Б. Кирич // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 45–50. 5. Чумак Г. М. Обгрунтування складових організаційно-економічного механізму управління еколого-економічною діяльністю промислового підприємства / Г. М. Чумак // Научно-технический сборник. – 2008. – № 83. – С. 90–96. 6. Костецька Н. І. Методичні аспекти формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. І. Костецька // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. В 9 т. Т. II. – Вип. 263. – 2010. – С. 443–450.

References: 1. Goncharuk A. G. Formirovaniye obshchego mekhanizma upravleniya effektivnostyu predpriyatiya / A. G. Goncharuk // Ekonomika promyslovosti. – 2009. – No. 2. – Pp. 164–175. 2. Gruznov I. I. Mekhanizmy intensifikatsii obnovleniya produktii (teoreticheskie i prikladnye voprosy) : nauchnaya monografiya / I. I. Gruznov. – Odessa : IPREI NANU, 2004. – 288 p. 3. Novikov D. A. Upravleniye proektami: organizatsionnye mekhanizmy / D. A. Novikov. – M. : PM SOFT, 2007. – 140 p. 4. Kyrych N. B. Konkurentospromozhnist pererobnykh pidpriyemstv – zaporuka ekonomichnoi stabilnosti haluzi ta staloho rozvytku suspilstva / N. B. Kyrych // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2010. – No. 1(26). – Pp. 45–50. 5. Chumak H. M. Obgruntuvannya skladovykh organizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya ekoloho-ekonomichnoiu diyalnistiu promyslovoho pidpriyemstva / H. M. Chumak // Nauchno-tehnicheskii sbornik. – 2008. – No. 83. – Pp. 90–96. 6. Kostetska N. I. Metodychni aspekty formuvannya stratehii znyzhennia vytrat pidpriyemstva / N. I. Kostetska // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. V 9 vol. Vol. II. – Issue 263. – 2010. – Pp. 443–450.

stabilnosti haluzi ta staloho rozvytku suspilstva / N. B. Kyrych // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2010. – No. 1(26). – Pp. 45–50. 5. Chumak H. M. Obgruntuvannya skladovykh orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya ekoloho-ekonomichnoiu diyalnistiu promyslovoho pidpriyemstva / H. M. Chumak // Nauchno-tehnicheskii sbornik. – 2008. – No. 83. – Pp. 90–96. 6. Kostetska N. I. Metodychni aspekty formuvannya stratehii znyzhennia vytrat pidpriyemstva / N. I. Kostetska // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. V 9 vol. Vol. II. – Issue 263. – 2010. – Pp. 443–450.

Інформація про автора

Смачило Ірина Ігорівна – канд. екон. наук, викладач кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету (46020, Україна, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, e-mail: sm_iryana@ukr.net)

Інформация об авторе

Смачило Ирина Игоревна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры менеджмента Тернопольского национального экономического университета (46020, Украина, г. Тернополь, ул. Львовская, 11, e-mail: sm_iryana@ukr.net).

Information about the author

I. Smachylo – Ph.D. in Economics, lecturer of Management Department of Ternopil National Economic University (11 Lvivska St., 46020, Ternopil, Ukraine, e-mail: sm_iryana@ukr.net).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пилипенко А. А.

Стаття надійшла до ред.
20.03.2013 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 005.95/96:005.336.1

**Лутай Л. А.
Шпандарук В. О.**

Наведено порівняння існуючих підходів до тлумачення сутності та видів оцінки ефективності системи управління персоналом на підприємствах. Проведено зовнішню, внутрішню та узагальнену оцінку ефективності систем управління персоналом на основі застосування методу експертної оцінки на прикладі торговельних підприємств. Виявлено наявні недоліки систем управління персоналом підприємств торгівлі. Проведено ранжування підприємств за результатами узагальненої оцінки ефективності систем управління персоналом. Запропоновано шкалу для визначення високого, середнього та низького рівнів ефективності систем управління персоналом.

Ключові слова: система управління персоналом, ефективність, контролінг персоналу, аудит персоналу, оцінка системи управління персоналом, ранжування.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДК 005.95/96:005.336.1

**Лутай Л. А.
Шпандарук В. А.**

Представлено сравнение существующих подходов к толкованию сущности и видов оценки эффективности системы управления персоналом на предприятиях. Проведена внешняя, внутренняя и обобщенная оценка эффективности систем управления персоналом на основе применения метода экспертной оценки на примере торговых предприятий. Выявлены имеющиеся недостатки систем управления персоналом предприятий торговли. Проведено ранжирование предприятий по результатам обобщенной оценки эффективности систем управления

персоналом. Предложена шкала для определения высокого, среднего и низкого уровней эффективности систем управления персоналом.

Ключевые слова: система управления персоналом, эффективность, контроллинг персонала, аудит персонала, оценка системы управления персоналом, ранжирование.

STUDYING THE EFFICIENCY OF THE SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES

UDC 005.95/96:005.336.1

L. Lutay
V. Shpandaruk

The comparison of the existing approaches to the interpretation of the essence and types of evaluating the efficiency of the system of personnel management at the enterprises has been held. An external, internal and generalised estimation of the efficiency of personnel management systems has been carried out on the basis of applying the method of expert evaluation by the example of trade enterprises. The shortcomings of the systems of personnel management of trade enterprises were identified. Ranking of the enterprises according to the results of generalized estimation of the efficiency of personnel management system has been held. The scale for defining high, medium and low levels of the efficiency of personnel management systems was offered.

Keywords: personnel management system, efficiency, personnel controlling, personnel audit, the assessment of personnel management system, ranking.

Ефективна система управління персоналом (СУП) – це не тільки найважливіший чинник економічного успіху сучасного підприємства, інструмент підвищення ефективності та продуктивності праці персоналу, але й соціально орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного працівника з метою підвищення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів [1, с. 10].

Апенюк С. М., Одегов Ю. Г., Пугачов В. П., Рачинський А. П., Синявець Т. Д. та інші зосереджували увагу на вивченні сутності, видів та засобів оцінки ефективності системи управління персоналом. Проте, незважаючи на чималу кількість досліджень, в економічній науці все ще немає єдиного підходу до розуміння сутності та видів оцінки ефективності СУП торговельних підприємств. Відсутня й систематизована методика оцінки ефективності СУП, а численним спробам вирішити цю проблему властива безліч дискусійних моментів. Деякі дослідження взагалі є дуже абстрактними.

В останні роки підприємства почали приділяти більше уваги організації системи і процесу управління персоналом. Унаслідок цього вони починають перебудовувати існуючі системи управління персоналом. Але не завжди і не скрізь зміни підвищують ефективність роботи персоналу і відповідають дійсним потребам. Це обумовлює необхідність дослідження ефективності системи управління персоналом, оскільки визначення ефективності системи управління персоналом дозволить дати більш об'єктивну оцінку рівню розвитку системи управління персоналом.

Метою статті є визначення підходів до сутності та видів ефективності системи управління персоналом, а також дослідження ефективності системи управління персоналом на підприємствах торгівлі.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення ефективності управління персоналом і системи управління персоналом.

Вирішення питань, пов'язаних із визначенням змісту поняття ефективності управління персоналом і її оцінкою, є актуальним для нового наукового напрямку – контролінгу й аудиту персоналу, оскільки його основна функція полягає в коментуванні процесів і явищ, що відбуваються в організації, з погляду їх фінансово-економічної ефективності для ухвалення управлінських рішень.

Управління сучасним підприємством вимагає від контролінгу персоналу вирішення питань оптимізації не тільки витрат на персонал, а й усіх процесів і ресурсів (інформаційних, трудових, часових) у СУП, виявлення проблем і ризиків управління персоналом для розробки управлінських рішень щодо їх усунення [2].

Аналіз спроб визначення критеріїв ефективності дозволяє зробити висновок, що дослідження цієї проблематики відбуваються у двох напрямках. У першому ефективність визначається з урахуванням лише економічних критеріїв. Незважаючи на різні доповнення, у межах цього напрямку ефективність залишається

"одновимірною", оскільки виражається саме в грошовому еквіваленті. Представники другого напрямку вважають, що під час визначення ефективності повинні враховуватись не лише і навіть не стільки економічні аспекти, скільки соціально-політичні, психологічні тощо. Даний підхід враховує багатовимірність, багатоаспектність поняття ефективності. Але в цьому випадку складно запропонувати зручні й універсальні критерії визначення ефективності [3].

У літературних джерелах існують різні підходи до наявності видів ефективності. Усі автори виділяють три види ефективності, але мають місце чотири основні думки щодо їх складу. В. Бовикін [4, с. 85] серед видів ефективності вирізняє внутрішню, зовнішню та загальну. Кібанов А. Я., Травін В. В., Генкін Б. М. розрізняють загальну, економічну та соціальну ефективності. Проте в процесі визначення економічної ефективності необхідно зважати, що її основний зміст не враховує особливостей управління персоналом. Тому за умов оцінки економічної ефективності управління персоналом доцільно враховувати не мінімальні, а оптимальні витрати, оскільки економія на працівниках не обумовлює якісних результатів роботи підприємства. С. Апенюк [5] виділяє три види ефективності: економічну, потребу, цільову. Використання поняття потребової ефективності стосовно управління персоналом також є дискусійним. По-перше, потреби суб'єктів і об'єктів СУП суперечать одна одній. По-друге, потребу ефективності дуже важко виміряти й оцінити. Одегов Ю. Г. пропонує використовувати економічну, соціальну та функціональну ефективності.

Визначення категорії "ефективність системи управління персоналом" вчені тлумачать на власний розсуд. Наприклад, на думку Пугачова В. П. [6, с. 26], ефективність системи управління персоналом – це досягнення організаційних (стосовно комерційних організацій – прибутковості та стабільності підприємства і його адаптованості до майбутніх змін ситуації за мінімальних витрат на персонал) і індивідуальних (задоволення від праці та перебування на підприємстві) цілей.

Одегов Ю. Г. ефективною називає таку систему ухвалення рішень щодо управління персоналом організації, яка є конкурентоспроможною з позиції продукції (послуг), що виробляється самою організацією, та роботи в ній [7, с. 182].

Можна погодитися з думкою Рачинського А. П. [8], що оцінка ефективності здатна і має виконувати різноманітні та масштабні завдання. По-перше, це оцінка системи в частині вірогідності інформації, дотримання законодавства, ефективності й результативності діяльності окремих підрозділів. По-друге, проведення аналізу й оцінки ефективності системи управління персоналом і наведення методів зниження ризиків. По-третє, оцінка відповідності системи управління організацією принципам загальноорганізаційного управління.

На основі моделі проведення комплексного аудиту системи управління персоналом, запропонованої Т. Синявець [9], була

здійснена зовнішня, внутрішня та загальна оцінка ефективності СУП за методикою, наведеною в табл. 1.

Закінчення табл. 1

Таблиця 1

Етапи процесу оцінки ефективності системи управління персоналом

Етапи оцінки ефективності СУП			
1	2	3	4
Оцінка зовнішньої ефективності СУП	Коефіцієнт вагомості	Оцінка внутрішньої ефективності СУП	Коефіцієнт вагомості
Дослідження комунікацій із зовнішніми суб'єктами (A1)	0,05	Аналіз доцільності пріоритетів функціонування СУП (B1)	0,05
Вивчення механізмів включення СУП до системи управління підприємством (A2)	0,08	Дослідження елементів СУП (B2)	0,10
Визначення суперечностей між СУП та іншими системами підприємства (A3)	0,10	Вивчення взаємозв'язків між елементами системи (B3)	0,10

1	2	3	4
Оцінка взаємодії СУП із системою управління підприємством у цілому (A4)	0,10	Визначення прихованих суперечностей усередині СУП (B4)	0,05
Аналіз суперечностей між СУП і системою управління підприємством (A5)	0,07	Аудит методів, технологій і процедур кожної підсистеми (B5)	0,10
Дослідження соціально-трудових відносин (A6)	0,10	Оцінка рівня розвитку системи (B6)	0,10
Проміжні підсумки		Проміжні підсумки	
Результати оцінки			

Узагальнена характеристика зовнішньої та внутрішньої ефективності системи управління персоналом на підприємствах подана в табл. 2.

Таблиця 2

Узагальнена оцінка ефективності системи управління персоналом

Рівень	Параметри ефективності	Коефіцієнт вагомості	Бальна оцінка / зважена оцінка																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Зовнішня ефективність	A1	0,05	5	4	4	3	4	5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	
			0,25	0,20	0,20	0,15	0,20	0,25	0,20	0,20	0,15	0,15	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,15	0,20
	A2	0,08	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	
			0,24	0,24	0,24	0,24	0,16	0,24	0,24	0,16	0,24	0,24	0,24	0,16	0,24	0,16	0,16	0,16	
	A3	0,10	3	2	2	1	2	3	2	2	1	2	3	3	3	3	2	2	
			0,30	0,20	0,20	0,10	0,20	0,30	0,20	0,20	0,10	0,20	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,20	0,20
	A4	0,10	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	
			0,30	0,30	0,30	0,30	0,20	0,30	0,30	0,20	0,30	0,30	0,30	0,20	0,30	0,20	0,20	0,20	0,20
	A5	0,07	3	2	2	1	2	3	2	2	1	2	3	3	3	3	3	2	2
			0,21	0,14	0,14	0,07	0,14	0,21	0,14	0,14	0,07	0,14	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,14	0,14
	A6	0,10	4	1	2	1	1	4	2	2	1	3	4	2	3	2	2	1	
			0,40	0,10	0,20	0,10	0,10	0,40	0,20	0,20	0,10	0,30	0,40	0,20	0,30	0,20	0,20	0,20	0,10
Проміжна оцінка 1		0,50	1,70	1,18	1,28	0,96	1,00	1,70	1,28	1,10	0,96	1,33	1,65	1,27	1,55	1,27	1,05	1,00	
Внутрішня ефективність	B1	0,05	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	
			0,20	0,20	0,20	0,15	0,15	0,20	0,15	0,15	0,15	0,20	0,20	0,15	0,20	0,15	0,15	0,15	
	B2	0,10	4	3	3	3	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	
			0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,50	0,30	0,30	0,30	0,40	0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,20
	B3	0,10	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	
			0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,40	0,40	0,30	0,40	0,30	0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
	B4	0,05	3	2	2	1	2	3	2	2	1	2	3	3	3	3	2	2	
			0,15	0,10	0,10	0,05	0,10	0,15	0,10	0,10	0,05	0,10	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,10	0,10
	B5	0,10	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	
			0,40	0,30	0,40	0,30	0,40	0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,40	0,30	0,40	0,40	0,40	0,30	0,30
	B6	0,10	5	3	4	3	3	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	
			0,50	0,30	0,40	0,30	0,30	0,50	0,50	0,40	0,30	0,50	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
Проміжна оцінка 2		0,50	2,05	1,50	1,70	1,40	1,55	2,15	1,75	1,55	1,50	1,80	1,95	1,60	1,75	1,70	1,55	1,45	
Результати оцінки		1	3,75	2,68	2,98	2,36	2,55	3,85	3,03	2,65	2,46	3,13	3,60	2,87	3,30	2,97	2,60	2,45	

Досліджувані підприємства у табл. 2 наведено в такій послідовності: 1 – ПрАТ "Баренс шоколад", 2 – ТОВ "Аріанда", 3 – ТОВ "Бісквіт", 4 – ТОВ "Віола", 5 – ТОВ "Діад", 6 – ТОВ "Фудсервіс", 7 – ТОВ "Кондитер", 8 – ТОВ "Кендитрейд", 9 – ТОВ "Смак", 10 – ПрАТ "Фірма Юг", 11 – ТОВ "Онiкс", 12 – ТОВ "Лісар-Дон", 13 – ПрАТ "Тортсервіс", 14 – ТОВ "Круасан", 15 – ТОВ "Аладін", 16 – ПрАТ "Валентина".

Експертна оцінка здійснювалася за п'ятибальною шкалою. Бальну оцінку за кожним параметром ефективності було зважено на відповідний коефіцієнт вагомості та отримано зважену оцінку ефективності СУП.

Виходячи з максимально можливої оцінки у 5 балів, було розроблено відповідну шкалу узагальненої оцінки ефективності та проведено ранжування підприємств за отриманими показниками (табл. 3).

Таблиця 3

Ранжування підприємств за результатами узагальненої оцінки ефективності СУП

Бальна оцінка	Рівень ефективності СУП	Результат оцінки ефективності СУП, бали	Ранжування підприємств
5 – 3,68	високий	3,85	ТОВ "Фудсервіс"
		3,75	ПрАТ "Баренс шоколад"
3,67 – 2,34	середній	3,60	ТОВ "Онiкс"
		3,30	ПрАТ "Тортсервіс"
		3,13	ПрАТ "Фірма Юг"
		3,03	ТОВ "Кондитер"
		2,98	ТОВ "Бісквіт"
		2,97	ТОВ "Круасан"
		2,87	ТОВ "Лісар-Дон"
		2,68	ТОВ "Аріанда"
		2,65	ТОВ "Кендитрейд"
		2,60	ТОВ "Аладін"
		2,55	ТОВ "Діад"
		2,46	ТОВ "Смак"
		2,45	ПрАТ "Валентина"
		2,36	ТОВ "Віола"
2,33 – 1	низький		

За результатами оцінки всі досліджувані підприємства отримали середній та високий (ТОВ "Фудсервіс", ПрАТ "Баренс шоколад") рівень оцінки ефективності СУП. Наближається до показників високого рівня ефективності СУП ТОВ "Онiкс". У ТОВ "Віола" рівень ефективності СУП є найнижчим з усіх підприємств.

Таким чином, у процесі оцінки ефективності були виявлені наступні недоліки СУП майже всіх досліджуваних підприємств: недостатня цілісність, недостатня відповідність СУП структурі управління, недосконалий взаємозв'язок СУП із середовищем, неповне закріплення функцій в організаційних документах, наявність неохочених аспектів кадрової роботи, незначне використання сучасних принципів, методів, технологій управління персоналом, недостатня гнучкість СУП, не завжди присутній доцільний зворотний зв'язок. Тобто рівень розвитку системи управління персоналом у цілому є середнім і потребує рекомендацій щодо вдосконалення та модернізації. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на розробку науково-методичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення СУП підприємств та підвищення за рахунок цього ефективності системи управління персоналом на підприємствах.

ДонГУЕТ, 2004. – 212 с. 2. Синявец Т. Д. Теоретические подходы к определению эффективности управления персоналом [Электронный ресурс] / Т. Д. Синявец. – Режим доступа : http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/Voronezh/eko/2005-01/eko0501_15.pdf. 3. Рачинський А. П. Ефективність систем управління персоналом органів державної влади [Електронний ресурс] / А. П. Рачинський. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Prtp/2009_2/09rapodv.pdf. 4. Бовыкин В. И. Новый менеджмент / В. И. Бовыкин. – М. : Экономика, 1997. – 368 с. 5. Апенко С. Н. Эффективность системы оценки персонала / С. Н. Апенко // Человек и труд. – 2003. – № 10. – С. 73–74. 6. Пугачев В. П. Управление персоналом / В. П. Пугачев. – М. : Экзамен, 2004. – 416 с. 7. Одегов Ю. Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 255 с. 8. Рачинський А. П. Управлінський аудит в системі управління персоналом [Електронний ресурс] / А. П. Рачинський. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tpdp/2008-3/R_5/08rapsup.pdf. 9. Синявец Т. Комплексный аудит системы управления персоналом [Электронный ресурс] / Т. Синявец // Кадровик. Кадровый менеджмент. – Режим доступа : <http://www.lawmix.ru/bux/52356>.

References: 1. Balabanova L. V. Upravlenie personalom na osnove marketinga : monografiya / L. V. Balabanova, E. K. Vorobyeva. – Donetsk : DonGUET, 2004. – 212 p. 2. Sinyavets T. D. Teoreticheskie podkhody k opredeleniyu effektivnosti upravleniya personalom [Electronic resource] / T. D. Sinyavets. – Access mode : http://www.ebiblioteka.lt/resursai/Uzsienio%20leidiniai/Voronezh/eko/2005-01/eko0501_15.pdf. 3. Rachynskiy A. P. Effektivnost sistem upravlinnia personalom orhaniv derzhavnoi vlady [Electronic resource] / A. P. Rachynskiy. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Prtp/2009_2/09rapodv.pdf. 4. Bovykin V. I. Novyy menedzhment / V. I. Bovykin. – M. : Ekonomika, 1997. – 368 p. 5. Apenko S. N. Effektivnost systemy otsenki personala / S. N. Apenko // Chelovek i trud. – 2003. – No. 10. – Pp. 73–74. 6. Pugachev V. P. Upravlenie personalom / V. P. Pugachev. – M. : Ekzamen, 2004. – 416 p. 7. Odegov Yu. G. Upravlenie personalom: otsenka effektivnosti / Yu. G. Odegov, L. V. Kartashova. – M. : Ekzamen, 2002. – 255 p. 8. Rachynskiy A. P. Upravlinskyi audit v systemi upravlinnia personalom [Electronic resource] / A. P. Rachynskiy [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tpdp/2008-3/R_5/08rapsup.pdf. 9. Sinyavets T. Kompleksnyy audit sistemy upravleniya personalom / T. Sinyavets // Kadrovik. Kadrovyy menedzhment [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lawmix.ru/bux/52356>.

Інформація про авторів

Лутай Лариса Анатоліївна – докт. екон. наук, професор кафедри прикладної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (83050, Україна, м. Донецьк, вул. Щорса, 31, e-mail: lutay2012@yandex.ua).

Шпандарук Вікторія Олександрівна – викладач кафедри економіки і менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (83050, Україна, м. Донецьк, вул. Щорса, 31, e-mail: viktoria-shpan@mail.ru).

Інформація об авторах

Лутай Лариса Анатоліївна – докт. екон. наук, професор кафедри прикладної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (83050, Україна, г. Донецьк, ул. Щорса, 31, e-mail: lutay2012@yandex.ua).

Шпандарук Вікторія Олександрівна – преподаватель кафедры экономики и менеджмента Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (83050, Украина, г. Донецк, ул. Щорса, 31, e-mail: viktoria-shpan@mail.ru).

Information about the authors

L. Lutay – Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of Applied Economics of Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tuhan-Baranovskiy (31 Shehors St., 83050, Donetsk, Ukraine, e-mail: lutay2012@yandex.ua).

V. Shpandaruk – lecturer of the Department of Economics and Management of Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tuhan-Baranovskiy (31 Shehors St., 83050, Donetsk, Ukraine, e-mail: viktoria-shpan@mail.ru).

МЕТОДИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОГО ЕКОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ЗАЛІЗОРУДНИХ ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 332:504

Царук А. Ю.

Досліджено питання проведення попереднього екологічного аналізу виробничої діяльності залізрудних гірничозбагачувальних підприємств як субституту екологічного аудиту та основи для подальшої екологічної сертифікації виробництва. Досягнення поставленої мети було забезпечено вивченням змісту поняття попереднього екологічного аналізу діяльності підприємства, виділенням основних етапів його проведення та його місця в системі екологічного управління. Запропоновано форму виконання та передачі результатів попереднього екологічного аналізу діяльності підприємства у вигляді звіту.

Ключові слова: попередній екологічний аналіз, екологічний стандарт, виробнича діяльність, залізрудне гірничозбагачувальне підприємство.

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ЖЕЛЕЗОРУДНЫХ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДК 332:504

Царук А. Ю.

Исследован вопрос проведения предварительного экологического анализа производственной деятельности железорудных горно-обогатительных предприятий как субститута экологического аудита и основания для дальнейшей экологической сертификации производства. Достижение поставленной цели было обеспечено изучением содержания понятия предварительного экологического анализа деятельности предприятия, выделением основных этапов его проведения и его места в системе экологического управления. Предложена форма исполнения и передачи результатов предыдущего экологического анализа деятельности предприятия в виде отчета.

Ключевые слова: предварительный экологический анализ, экологический стандарт, производственная деятельность, железорудное горно-обогатительное предприятие.

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF PREPARATORY ECOLOGICAL ANALYSIS OF IRON-ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES

UDC 332:504

A. Tsaruk

The paper studies the issue of carrying out preparatory ecological analysis of production activity of iron-ore dressing enterprises as a substitute of ecological production certification. The target goal was provided by studying the essence of the concept of preparatory ecological analysis of enterprise activity, by marking out its main stages and place in the system of ecological management. The mode of performing and transferring the results of preparatory ecological analysis of enterprise activity in the form of report has been offered.

Keywords: preparatory ecological analysis, economic efficiency, production activity, iron-ore mining and processing enterprises.

Чорна металургія є найбільшою базовою галуззю індустріального виробництва України, яка поряд з іншими визначила загальнодержавну спеціалізацію господарства. Металургійний комплекс включає: видобуток, збагачення й агломерування руд, виробництво чавуну, сталі й прокату.

Підприємства чорної металургії справляють значний вплив на довкілля. Найбільш значні екологічні проблеми галузі виникають у процесі видобутку руди. Головними забруднювачами повітря є оксид сірки й азоту. Ці сполуки отруйні. Під час шахтного способу видобування просідає земля, під час кар'єрного – знижу-

ється рівень ґрунтових вод. Під час вибуху в повітря піднімаються тисячі тонн пилу й розносяться на десятки кілометрів.

Питання охорони навколишнього природного середовища й раціонального використання природних ресурсів є одним із пріоритетних напрямів досліджень, що розглядалися ще у працях Е. Геккеля, В. Докучаєва, Вернадського В. І., Голубця М. А., Ситника К. М., Шеляг-Сосонка Ю. Р.

Питанням управління природоохоронною діяльністю на гірничозбагачувальних підприємствах приділяли увагу вчені-економісти та екологи, такі, як: Попов С. О., Максимова І. І., Балацький О. Ф., Гринів Л. С., Кашенко О. Л., Купалова Г. І., Міщенко В. С., А. Ендерс, І. Квепер.

Враховуючи актуальність запровадження системи екологічного управління на підприємстві, проведення попереднього екологічного аналізу може бути першим кроком до екологізації виробництва в цілому.

Так, білоруські вчені Феденя В. М. та Докурно Г. С. запропонували та описали методику попереднього екологічного аналізу організації й обґрунтували необхідність його проведення [1]. На думку автора, ця методика є першим і важливим кроком для попередження та уникнення екологічних проблем в організації, на відміну від екологічного аудиту, який більшою мірою є констатацією факту існуючого стану на підприємстві.

Проте, враховуючи специфіку діяльності гірничозбагачувальних підприємств та значну кількість екологічних ризиків, наявних у даній галузі, дана методика має бути адаптована до особливостей галузі.

Враховуючи те, що в науковій літературі питання методології проведення попереднього екологічного аналізу діяльності залізрудних гірничовидобувних підприємств, а також його нормативно-правового регулювання є недостатньо висвітленим, це питання наразі є актуальним та потребує подальшого дослідження. На сьогодні вивчення є лише питання проведення екологічного аналізу як одного з етапів проектного аналізу [2] або проведення попереднього комплексного аналізу екологічних аспектів діяльності корпорації [3].

Таким чином, метою даного дослідження є вивчення питання проведення попереднього екологічного аналізу виробничої діяльності гірничозбагачувальних підприємств як субституту екологічного аудиту та основи для подальшої екологічної сертифікації виробництва. Для досягнення поставленої мети необхідно реалізувати наступні завдання:

дати визначення сутності поняття попереднього екологічного аналізу діяльності підприємства;
виділити та охарактеризувати основні етапи попереднього екологічного аналізу на гірничозбагачувальному підприємстві, а також його місце в системі екологічної сертифікації;
проаналізувати існуючі та доступні системи екологічного управління на залізрудних гірничозбагачувальних підприємствах; запропонувати форму виконання та передачі результатів попереднього екологічного аналізу діяльності підприємства.

Державна екологічна політика, що проводиться в Україні, декларує послідовне проведення структурної перебудови сфери виробництва, що передбачає вдосконалення технологічного рівня виробництва та орієнтацію на ресурсозбереження, застосування маловідходних і безвідходних технологій, скорочення обсягів викидів забруднюючих речовин, утилізацію та переробку відходів, ліквідацію негативних наслідків впливу господарської діяльності на довкілля.

До основних механізмів регулювання екологічної політики природоохоронної діяльності відносять: нормування і стандартизацію в галузі охорони навколишнього середовища, ліцензування в галузі природокористування та екологічну сертифікацію [4].

На сьогодні українські підприємства можуть зробити вибір системи екологічної сертифікації відповідно до двох стандартів – ISO або EMAS.

Зниження негативного впливу на навколишнє середовище можна досягти лише шляхом створення та впровадження на підприємствах системи управління навколишнім середовищем із подальшою сертифікацією. Система управління навколишнім середовищем за ISO ДСТУ 14001 – це частина системи адміністративного управління організації, що використовується для розробки і здійснення її екологічної політики та управління її екологічними аспектами [5].

Порядок проведення сертифікації систем управління навколишнім середовищем на відповідність вимогам нормативних

правових актів, технічних нормативних правових актів у галузі охорони навколишнього середовища і вимогам технічних нормативних правових актів на систему управління навколишнім середовищем є регламентованим.

Для більшості стейкхолдерів організації велике значення має її екологічна ефективність. Для досягнення високої екологічної ефективності організація покладає на себе зобов'язання застосовувати системний підхід і постійно вдосконалювати систему управління навколишнім середовищем.

Тому перед управліннями на сучасному етапі постає нове завдання – формування та впровадження дієвої екологічної політики, що забезпечить підприємству стабільний розвиток та надасть додаткові конкурентні переваги [6].

Розробка та впровадження в організації стандарту ISO 14001 є непростим завданням, вирішення якого стає простішим у разі наявності досвіду впровадження та функціонування системи менеджменту якості, системи аналізу ризиків і критичних контрольних точок, системи управління охороною праці тощо. Це різні системи й різні стандарти, але деякі їх елементи можуть бути гармонізовані й навіть інтегровані.

Для ухвалення рішення щодо впровадження екологічних стандартів та систем управління необхідно провести ґрунтовний аналіз існуючих систем, можливості їх адаптації до специфіки діяльності підприємства, вартості та результатів впровадження.

На думку автора, необхідно виділити основні етапи створення та впровадження системи управління навколишнім середовищем (рисунок).

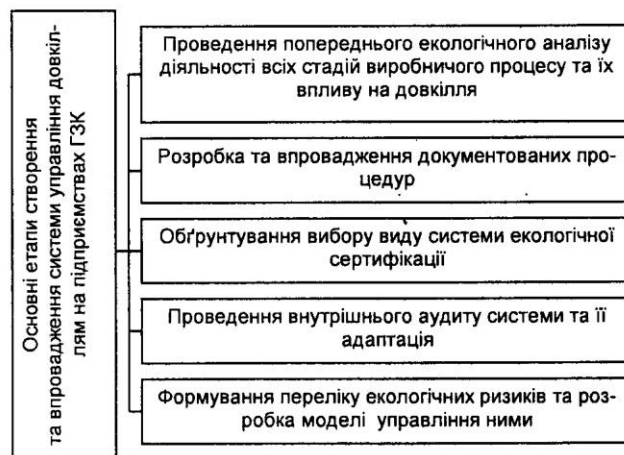


Рис. Етапи створення системи управління довкіллям на залізрудних гірничозбагачувальних підприємствах

Створення та впровадження системи управління навколишнім середовищем, тобто розробка і впровадження документованих процедур, детально описані в Державному стандарті України ДСТУ ISO 14001:2006. "Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосовування".

Альтернативою може виступити європейська Схема екоменеджменту та аудиту (далі – EMAS) [7], розроблена для того, щоб стимулювати організації виконувати певні дії з питань екологічного менеджменту, а не чекати й пасивно реагувати на законодавчі акти й норми в галузі екології. У випадку впровадження на підприємстві EMAS виграють і організація, і суспільство, оскільки законодавством встановлені мінімальні вимоги, а програма EMAS розширює і доповнює їх, підкреслюючи те, що деякі підприємства в галузі добровільно встановили свої власні екологічні цілі та завдання і самостійно вирішують продовжити роботу в цьому напрямі.

Не всі компанії прагнуть взяти на себе зобов'язання щодо поліпшення екології, але вони повинні усвідомити вигоди від можливості зменшити екологічний вплив.

EMAS виступає як:

система екологічного менеджменту організацій, які будують свою філософію на основі сучасних вимог екологічного менеджменту і хочуть задокументувати свою діяльність з охорони навколишнього середовища в загальнодоступній екологічній декларації; інструмент управління для будь-яких компаній і організацій;

відкрита система для всіх економічних секторів, в тому числі для громадських і приватних структур;

основа для підготовки та надання екологічного звіту організації про свій внесок в екологічну обстановку для тих організацій, які виходять за мінімальні законодавчі вимоги і які безперервно поліпшують екологічний стан [8].

Організація, що пройшла акредитацію за вимогами EMAS, показує свою участь у даній схемі через використання фірмового знака EMAS.

Вимоги, що застосовуються до системи екологічного менеджменту, регламентовані ISO 14001, а програма EMAS визначається Регламентами ЄС 761/2001 і 1221/2009. Вона забезпечує стислий огляд понять управління і інструментів, виділяє економічні та інші вигоди від впровадження екологічних систем і пропонує поетапне керівництво впровадженням EMS і отриманням реєстрації EMAS [7].

Так, майже всі гірничозбагачувальні підприємства України мають сертифікат відповідності ISO, на жаль, EMAS поки що не застосовуються підприємствами галузі, хоча і є ринковим інструментом регулювання природоохоронної діяльності.

Одним із головних економічних важелів для організацій, що стимулюватиме проходження екологічної сертифікації вітчизняними гірничозбагачувальними підприємствами, може стати система податкових пільг.

Так, наприклад, відповідно до Податкового кодексу Республіки Білорусь, для підприємств, що отримали екологічний сертифікат, ставка "екологічного" податку знижена на 10 % протягом трьох років з дати отримання сертифіката [9].

Органом із сертифікації систем управління навколишнім середовищем в Україні є "Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості", далі ДП "УкрНДНЦ".

Виходячи з досвіду ДП "УкрНДНЦ", аналіз діяльності підприємств, проведений у різних галузях економіки за 2008 – 2012 рр. органом із сертифікації систем управління навколишнім середовищем ДП "УкрНДНЦ", показав, що невідповідність природоохоронному законодавству на "першому" етапі має, як правило, серйозний характер. Багато в чому це пов'язано з браком чисельності кадрового складу екологічної служби деяких організацій або з їхньою відсутністю і недостатньою підготовкою фахівців у галузі охорони навколишнього середовища. Більше того, часто екологічні питання є додатковими, а не основними посадовими обов'язками персоналу, відповідального за охорону навколишнього середовища. Крім того, необхідно враховувати й економічне становище багатьох організацій.

Сертифікація системи управління навколишнім середовищем в Україні має проводитися з метою підтвердження того, що організація управляє екологічними процесами, пов'язаними з діяльністю, продукцією та послугами організації, відповідно до вимог нормативно-правових актів та технічних нормативних правових актів у галузі охорони навколишнього середовища і вимог ДСТУ ISO 14001, забезпечуючи контроль важливих екологічних аспектів, зниження негативного впливу на навколишнє середовище за допомогою ефективного використання системи управління навколишнім середовищем та постійного її поліпшення [5].

У процесі створення та впровадження системи екологічного управління на гірничозбагачувальних підприємствах першим кроком має бути проведення попереднього екологічного аналізу діяльності організації, основним результатом якого має стати рекомендація щодо обґрунтування вибору відповідної системи екологічного управління [11].

Під попереднім екологічним аналізом діяльності організації слід розуміти дослідження та оцінку існуючих екологічних невідповідностей виробництва та навколишнього середовища прийнятим нормативам, що здійснюється на основі принципів послідовності та систематичності.

За результатами екологічного аналізу діяльності необхідно ухвалити оптимальне рішення для виконання природоохоронних цілей та завдань. Цей етап – один із найскладніших і найбільш трудомістких, оскільки є "фундаментом" для подальшої розробки і впровадження системи управління навколишнім середовищем. Тому слід більш детально розглянути порядок проведення попереднього екологічного аналізу.

Як правило, попередній екологічний аналіз діяльності підприємства проводиться сторонніми організаціями із залученням фахівців у певних галузях природоохоронного законодавства. Цей аналіз має включати вивчення документації з охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ре-

сурсів та безпосереднє обслуговування території організації в частині дотримання природоохоронного законодавства.

У процесі проведення попереднього екологічного аналізу залізничного гірничозбагачувального підприємства необхідно розглянути наступний перелік питань:

1) наявність дозвільних документів у галузі охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів (за необхідності), а саме дозвіл на:

викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря; спеціальне водокористування; зберігання та/або захоронення відходів виробництва; поводження з озоноруйнівними речовинами (виробництво, купівлю (продаж), зберігання, утилізацію, рециклінг, знешкодження тощо);

2) наявність та відповідність вимогам нормативних правових актів і технічних нормативів: екологічного паспорта організації, нормативів виробничого екологічного контролю, положень про локальний моніторинг навколишнього середовища, облікової документації в галузі охорони навколишнього середовища, статистичної звітності, актів документації про призначення уповноважених осіб, відповідальних у галузі охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів;

3) наявність планів заходів щодо раціонального використання природних ресурсів;

4) наявність планів і програм у галузі охорони навколишнього середовища, що забезпечують зниження навантаження на навколишнє середовище, та їх виконання.

Проведення попереднього аналізу має включати вивчення відповідності виробничих процесів вимогам нормативних правових актів і технічних нормативних правових актів за такими напрямками:

охорона атмосферного повітря та озонового шару; водопостачання та водовідведення; поводження з відходами; поводження з небезпечними хімічними речовинами, речовинами обмеженого користування (стійкими, органічними забруднювачами, азбестом, озоноруйнівними речовинами, радіоактивними речовинами);

охорона земель, а також санітарний стан територій об'єктів замовника, включаючи санітарно-захисну зону та інші.

Попередній екологічний аналіз передбачає також вивчення результатів інвентаризації викидів забруднюючих речовин, проведеної на підприємстві. Вона включає характеристику технології, газоочисних установок з точки зору утворення і відведення забруднюючих речовин, визначення параметрів стаціонарних джерел викидів, а також характеристику неорганізованих джерел.

Відповідно до вимог технічних нормативних правових актів необхідно проводити перевірку документації з налагодження систем вентиляції та газоочисних установок, наявності обладнання місць для відбору проб на вентиляційні системи, аналіз технологічного обладнання та даних про споживання всіх видів палива, сировини й допоміжних матеріалів.

Обов'язковим питанням у процесі проведення попереднього екологічного аналізу має бути дотримання порядку експлуатації та догляду за вентиляційними установками, правил експлуатації газоочисних установок, правил контролю за дотриманням нормативів вмісту забруднюючих речовин у відпрацьованих газах.

У процесі оцінки діяльності гірничозбагачувального підприємства щодо поводження з відходами виробництва автор пропонує здійснювати аналіз діяльності, пов'язаної з утворенням відходів, їх накопиченням, розподілом за видами, зберіганням, захороненням, перевезенням, знешкодженням або використанням. Перевірці також має підлягати діяльність щодо дотримання правил користування системами централізованого комунального водопостачання та водовідведення в населених пунктах України.

У ході проведення попереднього екологічного аналізу в частині поводження з небезпечними хімічними речовинами, речовинами обмеженого користування перевіряється наявність документації на хімічну продукцію (паспорта безпеки); наявність планів щодо скорочення небезпечних речовин та речовин обмеженого користування; наявність документації зі зберігання речовин та матеріалів; наявність планів ліквідації аварій та інцидентів, які мають вплив на стан навколишнього середовища, і підготовленості персоналу до їх ліквідації або запобігання виникненню.

На думку автора, оптимальною формою документального оформлення факту проведення попереднього екологічного аналізу є відповідний звіт, який має містити виявлені невідповідності

чинному природоохоронному законодавству України, наведені нормативно-правові акти та технічні нормативно-правові акти, що регламентують необхідність і порядок здійснення видів діяльності, щодо яких виявлені невідповідності. А також у звіті мають міститись рекомендації та пропозиції щодо усунення виявлених невідповідностей для ухвалення рішень щодо необхідності проведення сертифікації. Важливою складовою даного звіту мають бути рекомендації щодо вибору виду системи екологічного управління, витрат на її впровадження, можливі вигоди підприємства, а також строки реалізації.

Даний звіт повинен мати конфіденційний характер і передаватись виконавцем безпосередньо керівництву підприємства.

Після проведення попереднього екологічного аналізу, який виявляє слабкі сторони та напрями покращення, в тому числі ділового іміджу, в галузі охорони навколишнього середовища, керівництво підприємства визначає та формує екологічну стратегію і політику, що дозволить:

унікнути наднормативних екологічних платежів та штрафних санкцій;

знижити витрати на водопостачання, електроенергію;

виявити наявність резервів сировини та енергоресурсів на підприємстві;

знижити ризик виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища;

підвищити інвестиційну привабливість підприємства;

підвищити конкурентоспроможність підприємства і збільшити лояльність споживачів за рахунок виробництва продукції, що відповідає всім екологічним і санітарно-гігієнічним вимогам;

вийти на міжнародний рівень і зміцнити позиції компанії серед зарубіжних партнерів.

Проведене дослідження дозволяє зробити відповідні висновки та оцінити ступінь досягнення завдань.

Необхідно відзначити, що екологічна сертифікація підприємств, відповідно до ISO 14001 та EMAS, беззаперечно, сприяє зміцненню іміджу організацій. Зазвичай вони значно частіше стають переможцями тендерних торгів, що пов'язано з наявністю екологічного сертифіката, який є одним із критеріїв у процесі визначення найкращої тендерної пропозиції. Відповідність екологічним вимогам та наявність відповідного екологічного контролю полегшує вихід продукції підприємства на ринки розвинутих країн.

Попередній екологічний аналіз є першим етапом у створенні та впровадженні системи управління навколишнім середовищем, що дозволить менеджменту розробити власну екологічну стратегію і політику, обрати оптимальний вид екологічної сертифікації підприємства. Формою документального оформлення факту проведення попереднього екологічного аналізу має бути звіт, який повинен містити виявлені невідповідності нормативно-правовим актам України та основним екологічним міжнародним стандартам, рекомендації та пропозиції щодо усунення виявлених невідповідностей шляхом сертифікації екологічного менеджменту.

Подальшого вивчення та узагальнення потребує методика проведення попереднього екологічного аналізу діяльності підприємства з урахуванням вимог програми EMAS.

Література: 1. Феденя В. М. Порядок проведення предварительного экологического анализа деятельности организаций / В. М. Феденя, Г. С. Докурно // Экологический вестник. – 2011. – № 1. – С. 139–145. 2. Митяй О. В. Проектный анализ : навч. посібн. / О. В. Митяй. – К. : Професіонал, 2008. – 288 с. 3. Шевчук В. Я. Екологічне управління / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський. – К. : Либідь, 2004. – 432 с. 4. Попова О. Ю. Концептуальні засади управління екологічною спрямованістю розвитку підприємств / О. Ю. Попова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С. 182–187. 5. Державний стандарт України. ДСТУ ISO 14001:2006. Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосовування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vada.gov.ua. 6. Ілляшенко С. М. Екологічність як чинник конкурентоспроможності продукції / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 143–150. 7. Regulation (EC) No. 1221/2009 of the European Parliament and of the Council of

25 November 2009 on the voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS), repealing Regulation (EC) No. 761/2001 and Commission Decisions 2001/681/EC and 2006/193/EC OJ L 342, 22.12.2009 p. 1–45 [Electronic resource]. – Access mode : www.eur-lex.europa.eu. 8. Офіційний сайт компанії "TMS Ukraine". – Режим доступу : <http://tms-ua.com>. 9. Податковий кодекс Республіки Білорусь від 19 грудня 2002 р. № 166-З. (Національний реєстр правових актів Республіки Білорусь, 13.01.2003 р., № 4, per. № 2/920 від 02.01.2003 р.) з урахуванням змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pravo.by. 10. Рогожин В. Д. Обґрунтування процесу прийняття управлінських рішень / В. Д. Рогожин, О. О. Затеїшикова // Економіка розвитку. – 2010. – № 2. – С. 24–28. 11. Пашкевич М. С. Удосконалення методики аналізу та оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства / М. С. Пашкевич // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (59). – С. 91–94.

References: 1. Fedenya V. M. Poryadok provedeniya predvaritel'nogo ekologicheskogo analiza deyatel'nosti organizatsii [The Procedure of the Preparatory Ecological Analysis of Production Activity] / V. M. Fedenya, G. S. Dokurno // Ekologicheskii vestnik. – 2011. – No. 1. – Pp. 139–145. 2. Mytai O. V. Proektnyi analiz [Project Analysis] : navch. posibn. / O. V. Mytai. – K. : Profesional, 2008. – 288 p. 3. Shevchuk V. Ya. Ekologichne upravlinnia [Environmental Management] / V. Ya. Shevchuk, Yu. M. Satalkin, H. O. Biliavskiy. – K. : Lybid, 2004. – 432 p. 4. Popova O. Yu. Kontseptualni zasady upravlinnia ekologichnoiu spriamovanistiu rozvytku pidpriemstv [Conceptual Fundamentals for Management of Ecologic Orientation at the Enterprises] / O. Yu. Popova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 6 (108). – Pp. 182–187. 5. Derzhavnyi standart Ukrainy. DSTU ISO 14001:2006. Systemy ekologichnoho keruvannya. Vumohy ta nastanovy shchodo zastosuvannya [Electronic resource]. – Access mode : www.vada.gov.ua. 6. Illiashenko S. M. Ekologichnist yak chynnyk konkurentospromozhnosti produkttsii / S. M. Illiashenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 9 (135). – Pp. 143–150. 7. Regulation (EC) No. 1221/2009 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS), repealing Regulation (EC) No 761/2001 and Commission Decisions 2001/681/EC and 2006/193/EC OJ L 342, 22.12.2009 r., p. 1–45 [Electronic resource]. – Access mode : www.eur-lex.europa.eu. 8. Ofitsiyniy sait kompanii "TMS Ukraine". – Access mode : <http://tms-ua.com>. 9. Podatkoviy kodeks Respubliki Bilorus vid 19 hrudnia 2002 r. No. 116-3. (Natsionalniy reiestr pravovykh aktiv Respubliki Bilorus, 13.01.2003 r., No. 4, reh. No. 2/290 vid 02.01.2003 r.) z urakhuvanniam zmin [Electronic resource]. – Access mode : www.pravo.by. 10. Rohozhyn V. D. Obgruntuвання protsesu prinyattia upravlin'skykh risheh / V. D. Rohozhyn, O. O. Zatieishchykova // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 2. – Pp. 24–28. 11. Pashkevych M. S. Udoskonalennia metodyky analizu ta otsinky efektyvnosti vykorystannia vyrobnychkykh resursiv pidpriemstva / M. S. Pashkevych // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 3 (59). – Pp. 91–94.

Інформація про автора

Царук Анна Юрївна – аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва Київського національного університету імені Тараса Шевченка (03022, Україна, м. Київ, вул. Васильківська, 90а, e-mail: tsaruk@ua.fm).

Информация об авторе

Царук Анна Юрьевна – аспирант кафедры экологического менеджмента и предпринимательства Киевского национального университета имени Тараса Шевченко (03022, Украина, г. Киев, ул. Васильковская, 90а, e-mail: tsaruk@ua.fm).

Information about the author

A. Tsaruk – postgraduate student of Ecological Management and Entrepreneurship Department of Taras Shevchenko Kyiv National University (90a Vasyliivska St., 03022, Kyiv, Ukraine, e-mail: tsaruk@ua.fm).

Рецензент

докт. техн. наук,
професор Логвинков С. М.

Стаття надійшла до ред.
13.05.2013 р.

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ТОВАРОРУХУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

УДК 658.8:339.17

Волошан І. Г.

Розглянуто види торгівлі за місцем обслуговування покупця. Досліджено сучасні види підприємств стаціонарної та нестаціонарної торгівлі й визначено особливості їх діяльності. Зазначено, що підприємства галузі торгівлі є найбільш масовими та класифікуються за різними ознаками. Типи магазинів постійно змінюються під впливом економічних процесів, науково-технічного прогресу, соціальних факторів, а поряд із цим виникають нові торговельно-технологічні процеси об'єктів торгівлі. Запропоновано схеми торговельно-технологічних процесів об'єктів стаціонарної та нестаціонарної торгівлі, визначена їх структура. Дослідження довело, що налагодити ефективну господарську діяльність підприємства торгівлі у ринковій економіці можна лише за наявності чіткої, досконалої форми організації господарської діяльності.

Ключові слова: види торгівлі, торгівля за місцем знаходження торгового об'єкта, торгівля за місцем знаходження покупця, торговельно-технологічні процеси на підприємствах торгівлі.

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

УДК 658.8:339.17

Волошан И. Г.

Рассмотрены виды торговли по месту обслуживания покупателя. Исследованы современные виды предприятий стационарной и нестационарной торговли и определены особенности их деятельности. Указано, что предприятия отрасли торговли являются наиболее массовыми и классифицируются по различным признакам. Типы магазинов постоянно меняются под влиянием экономических процессов, научно-технического прогресса, социальных факторов, а наряду с этим возникают новые торгово-технологические процессы объектов торговли. Предложены схемы торгово-технологических процессов объектов стационарной и нестационарной торговли, определена их структура. Исследование доказало, что наладить эффективную хозяйственную деятельность предприятия торговли в рыночной экономике можно лишь при наличии четкой, совершенной формы организации хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: виды торговли, торговля по месту нахождения торгового объекта, торговля по месту нахождения покупателя, торгово-технологические процессы на предприятиях торговли.

THE PECULIARITIES OF TRADE AND TECHNOLOGICAL PROCESSES OF TRADE ENTERPRISES MERCHANDISE DISTRIBUTION

UDC 658.8:339.17

I. Voloshan

The article describes the kinds of trade at the place of customer service. The modern types of stationary and non-stationary trade enterprises were studied and specific features of their activity were defined. The trade industry enterprises are determined as the most widespread and classified according to various criteria. Types of stores are constantly changing under the influence of economic processes, technological progress, social factors, and along with it, new trade and technological processes of trade entities appear. The schemes of trade and technological processes of the objects of stationary and non-stationary trade were proposed, their structure was defined. The research has proven that to achieve effective business of trading enterprise in a market economy is possible only in case of clear and perfect form of economic activity organization.

Keywords: kinds of trade, trade at commercial object's location, trade at a buyer's location, trade and technological processes at the trade enterprises.

Однією з найчисельніших галузей економіки будь-якої держави за кількістю суб'єктів господарювання, обсягом діяльності, чисельністю зайнятого персоналу та внеску в загальний економічний потенціал є торгівля. Торгівля є сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координаційною ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб.

Підприємства галузі торгівлі є найбільш масовими, типи магазинів постійно змінюються, а поряд із цим виникають нові торговельно-технологічні процеси об'єктів торгівлі. Питання розвитку роздрібної та оптової торгівлі, в тому числі за регіонами, знайшли своє відображення в працях таких науковців, як В. Алопій, І. Бланк, Л. Янчева, Л. Лігоненко, В. Лісіца, Н. Власова, А. Крутова, Л. Котенко, Т. Тарасова, О. Нестеренко та інші.

Метою статті є дослідження діяльності підприємств торгівлі та формування схеми торговельно-технологічних процесів сучасних видів торгівлі. Для досягнення мети було розглянуто види торгівлі за місцем обслуговування покупця, досліджено торговельно-технологічні процеси об'єктів стаціонарної та нестаціонарної торгівлі, визначено їх структуру.

Об'єктом дослідження є підприємства оптової та роздрібно торгівлі, які обслуговують покупця за місцем знаходження об'єкта стаціонарної торгівлі та за місцем знаходження покупця. Предметом дослідження є торговельно-технологічні процеси підприємств торгівлі.

Торгівля виконує функцію посередника між споживачем і товаровиробником. Завдяки виникненню нових шляхів просування товарів до споживача можна констатувати, що відбулося поєднання класичних ознак, які були притаманні оптовій або роздрібній торгівлі. Так, традиційна класифікаційна ознака – місце обслуговування покупця – сьогодні притаманна обома видами торгівлі.

Торгівля за місцем знаходження торгового об'єкта є найбільш поширеною. Залежно від умов реалізації товарів, торгівлю за місцем знаходження торгового об'єкта можна розподілити на магазинну і позамагазинну (вуличну та біржову) [1].

Магазинну торгівлю формують будівельні системи. Існують багато видів магазинів, серед них: традиційне обслуговування через прилавок; магазини самообслуговування (гіпер- та супермаркети, cash&carry); магазини-склади; магазини, що торгують за каталогами; продаж через торговельні автомати. Порівняно новий для України формат торгівлі – молл – велика територія, на якій розташовано безліч торгових підприємств і на яку не дозволяється в'їзд автомобілів. Також зростає популярність формату магазину при автозаправній станції.

Серед стаціонарних об'єктів торгівлі переважають магазини, їх кількість у 2012 році склала 48 383 об'єкти [2]. Необхідно зауважити, що серед магазинів постійно збільшується питома вага торговельних центрів, гіпермаркетів та супермаркетів, з якими не можуть конкурувати дрібні магазини. Гастрономи радянського зразка закрилися, а на зміну їм прийшли так звані "Магазини біля дому" – магазини самообслуговування, які пропонують відпрацьований асортимент товарів повсякденного попиту ("Фора", "Клас", "Рост", "Target", "Амстор", "Метро", "Велика кишеня" та ін.).

Під вуличною торгівлю мається на увазі продаж товарів у наметах, контейнерах, з лотків та автомобілів на спеціально відведених територіях та у виділених місцях (на ринках) [3]. В Україні на 1 січня 2012 року зареєстровано 21 944 об'єкти торгівлі поза магазинами. Серед об'єктів вуличної торгівлі найменшу питому вагу мають лотки та прилавки, розташовані поза ринками. Найбільшу питому вагу серед об'єктів вуличної торгівлі мають склади та майданчики [2].

Торгівля за місцем знаходження покупця (нестаціонарна торгівля) функціонує на принципах розвізної та розносної торгівлі. Розвізна торгівля використовує спеціально обладнаний транспорт для обслуговування жителів сільських населених пунктів, у яких відсутні магазини, а також для торгівлі в містах у місцях великого купчення людей. Розносна торгівля здійснюється в позаста-

ціонарних роздрібних торговельних підприємствах шляхом безпосереднього контакту продавця з покупцем удома, в установі, на підприємстві, в транспорті або на вулиці [3].

Торгівля за місцем знаходження покупця реалізується в наступних формах: безпосередній продаж товарів вдома у покупця, телевізійна торгівля, електронна торгівля, торгівля за каталогами, проспектами, буклетами (посилкова торгівля) і т. д.

Безпосередній продаж товарів вдома у покупця передбачає, що фізична особа (торговий агент, менеджер), звертається в квартиру (будинок, офісне приміщення) з пропозицією придбати наявний у нього товар. Пропозиція придбати товар і безпосередня передача товару відбуваються в місці знаходження покупця [4].

Телевізійна торгівля в Україні як вид обслуговування за місцем знаходження покупця набирає обертів. На відміну від зарубіжної телевізійної торгівлі, яка існує у вигляді спеціальних торговельних каналів, вітчизняна займає "ефірні ніші" на телевізійних каналах – наприклад, телевізійні магазини "Дякуємо за покупку", "Магазин на дивані" і т. д.

Електронна торгівля здійснюється за допомогою ресурсів Інтернету. В Україні електронна торгівля тільки починає розвиватися. Електронна торгівля поєднує роздрібний та оптовий характер, зумовлює появу віртуальних Інтернет-магазинів та електронних товарних бірж. Вигідність організації такої торгівлі полягає в тому, що покупцеві надається можливість придбати товар, не виходячи з будинку або офісу.

Інструментами продажів торгівлі за каталогами (проспектами, буклетами) є друковані видання, в яких представлені найчастіше фотознімки, рідше креслення та схематичні зображення запропонованих товарів. До каталогів додаються купонні книжки або вкладиші, які заповнюються покупцем і направляються продавцю, також може бути передбачена можливість замовлення товару по телефону. Товар буде доставлений покупцеві кур'єрською службою чи поштою [5].

У ході товарних відносин між продавцем та покупцем завжди виникають два господарські процеси – реалізації та придбання. Таким чином, постійно забезпечується кругообіг запасів та грошових коштів.

Господарські процеси торговельного підприємства за функціональною ознакою поділяються на: процес постачання (надходження), процес зберігання, процес внутрішнього переміщення, процес виробництва (як допоміжний процес роздрібних торговельних підприємств), процес реалізації. Це дає можливість стверджувати, що торгівля охоплює загальний ланцюг, який поєднує процеси торгівлі та виробництва. Тобто взаємопов'язані торговельні й технологічні операції складають торговельно-технологічний процес.

Структура торговельно-технологічного процесу, послідовність операцій залежать від виду торговельного підприємства, застосовуваного методу продажу товарів, типу, розміру магазину. З цією метою пропонуються окремі схеми торговельно-технологічного процесу для об'єктів стаціонарної торгівлі та об'єктів торгівлі за місцем знаходження покупця (рис. 1 і 2).

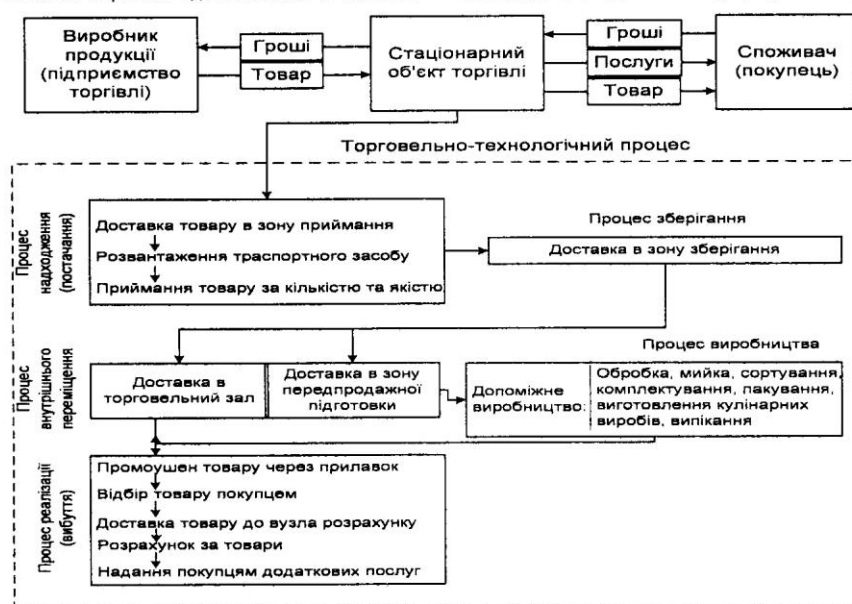


Рис. 1. Схема торговельно-технологічного процесу об'єктів стаціонарної торгівлі

Доцільно торговельно-технологічний процес торговельно-підприємства будувати за етапами товароруку: операції з товарами до пропозиції їх покупцям; операції безпосереднього обслуговування покупців; додаткові операції з обслуговування покупців.

На якість торговельного обслуговування істотний вплив мають операції з підготовки товарів до реалізації їх покупцям. До них відносять: доставку товарів у зону приймання; розвантаження транспортних засобів; приймання товарів за кількістю та якістю; доставку в зону зберігання, підготовки до продажу або безпосередньо в торговельний зал (залежно від ступеня їх готовності); зберігання товарів; підготовку товарів до продажу; переміщення товарів у торговельний зал; викладку товарів на торговельному устаткуванні (друку буклетів, каталогів, створення Інтернет-сайтів).

Для того щоб забезпечити високий рівень обслуговування покупців, необхідно: постійно вивчати попит, який є підставою для складання заявок на завезення товарів; проводити приймання

товарів тільки відповідної якості; створити умови для зберігання товарів і підготовки їх до продажу; правильно розміщувати товари в торговельному залі [6; 7].

Найбільш відповідальну частину торговельно-технологічного процесу становлять операції з обслуговування покупців, до яких належать: зустріч покупця; пропозиція товарів; відбір товарів покупцями; розрахунок за відібрані товари; надання покупцям додаткових послуг. На цій стадії торговельно-технологічного процесу виникають міжособистісні психологічні контакти, які відображають складні економічні відносини, пов'язані з купівлею-продажем товарів.

Третя частина торговельно-технологічного процесу включає виконання операцій, пов'язаних з додатковим обслуговуванням покупців. Вони спрямовані на надання їм різноманітних послуг, пов'язаних з придбанням товарів (прийом попередніх замовлень, комплектування подарункових наборів, сервісні послуги і т. д.).

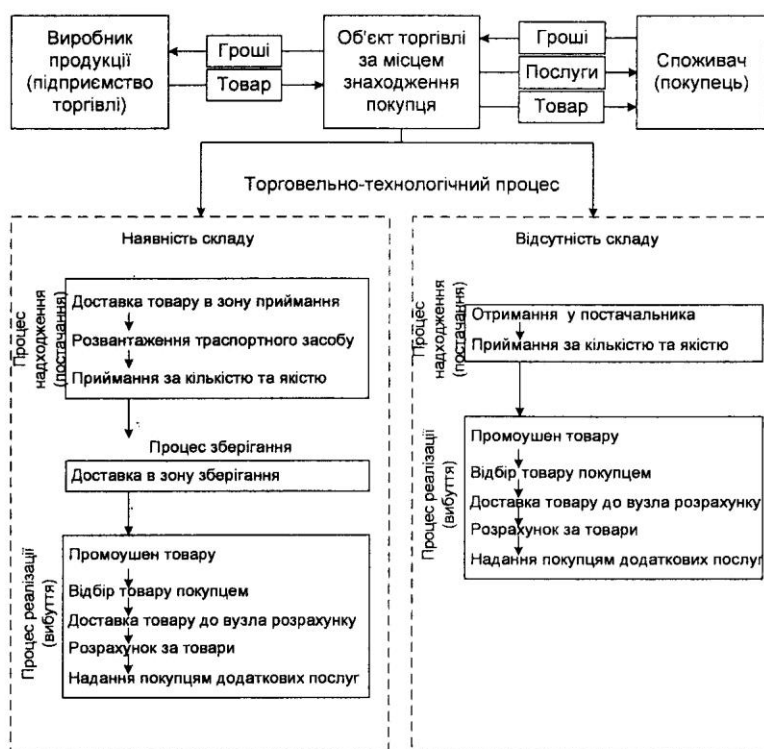


Рис. 2. Схема торговельно-технологічного процесу об'єктів торгівлі за місцем знаходження покупця

Таким чином, дослідження довело, що налагодити ефективну господарську діяльність підприємства торгівлі в ринковій економіці можна лише за наявності чіткої, досконалої форми організації господарської діяльності. З цією метою на кожному торговельному підприємстві необхідно чітко визначити схему торговельно-технологічних процесів товароруку. Структура торговельно-технологічних процесів залежить від виду торгівлі, типу підприємства, його організаційної структури.

Господарська діяльність торговельного підприємства передбачає наявність своєчасного інформаційного забезпечення про товарорух для ухвалення оперативних та стратегічних управлінських рішень, тому визначення схеми товароруку є важливою складовою вдосконалення організації діяльності й управління торговельним підприємством.

Перспективами подальших досліджень є вдосконалення первинного обліку як головного чинника обліково-інформаційного забезпечення управління товарними операціями підприємств торгівлі, а процесу документування – як головного процесу облікової системи взагалі.

України № 833 від 15.06.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 3. Правила торгівлі на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями : Наказ Міністерства фінансів України № 103 від 19.04.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 4. Тимофєсєва О. В. Розвиток українських торговельних мереж на сучасному етапі / О. В. Тимофєсєва // Економіка і регіон. – 2007. – № 2 (13). – С. 68–72. 5. Правила продажу товарів поштою : Наказ Міністерства економіки України та Міністерства транспорту та зв'язку України № 206/699 від 11.06.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 6. Булах Т. М. Сфера торгівлі й ресторанного господарства у сільській місцевості України: стан, проблеми та перспективи розвитку / Т. М. Булах // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 38–42. 7. Рященко В. П. Направлення оптимізації бизнес-процесів підприємств / В. П. Рященко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. № 10(136). – С. 143–150. 8. Солошенко Л. Роздрібна торгівля : організація та облік [Текст] / Л. Солошенко, О. Піроженко, Я. Кавторєва. – Х. : Фактор, 2003. – 168 с. 9. Футало Т. В. Роздрібна торгівля в Україні: основні напрямки розвитку / Т. В. Футало // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць. – Львів : ЛКА, 2007. – С. 10–16.

Література: 1. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення : Постанова Кабінету Міністрів

References: 1. Poriadok provadzhennia torhovelnoi diialnosti ta pravyl torhovelnoho obsluhovuvannia naseleennia : Postanova Kabinetu Ministriv

Ukrainy No. 833 від 15.06.2006 р. [Electronic resource]. – Access mode : www.zakon.rada.gov.ua. 2. Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua. 3. Pravyla torhivli na zamovlennia ta poza torhovelnymy abo ofisnymy prymishchenniamy : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 103 від 19.04.2007 р. [Electronic resource]. – Access mode : www.zakon.rada.gov.ua. 4. Soloshenko L. Rozdribna torhivlia : orhanizatsiia ta oblik [Tekst] / L. Soloshenko, O. Pirozhenko, Ya. Kavtoryeva. – Kh. : Faktor, 2003. – 168 p. 5. Tymofieieva O. V. Rozvytok Ukrainskykh torhovelnnykh merezh na suchasnomu etapi / O. V. Tymofieieva // Ekonomika rehionu. – 2007. – No. 2(13). – Pp. 68–72. 6. Pravyla prodazhu tovariv poshtoiu : Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy ta Ministerstva transportu ta zviazku Ukrainy No. 206/699 від 11.06.2008 р. [Electronic resource]. – Access mode : www.zakon.rada.gov.ua. 7. Futalo T. V. Rozdribna torhivlia v Ukraini: osnovni napriamky rozvytku / T. V. Futalo // Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo : zb. nauk. prats. – Lviv : LKA, 2007. – Pp. 10–16. 8. Bulakh T. M. Sfera torhivli i restorannoho hospodarstva u silskii mistsevolosti Ukrainy: stan, problemy ta perspektivy rozvytku / T. M. Bulakh // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1(65). – Pp. 38–42. 9. Ryashchenko V. P. Napravleniia optimizatsii biznes-protsessov predpriiatiia / V. P. Ryashchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 10 (136). – Pp. 143–150.

Інформація про автора

Волошан Ірина Геннадіївна – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: irchik_w_@mail.ru)

Інформація об авторе

Волошан Ірина Геннадіївна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: irchik_w_@mail.ru).

Information about the author

I. Voloshan – senior lecturer of Accounting Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: irchik_w_@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
28.05.2013 р

АМОТИЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

УДК 330.142.211.4:339166.5

Кохно Д. О.

Досліджено процес амортизації інтелектуального капіталу та виявлено основні відмінності даного процесу порівняно з іншими видами капіталу. Виокремлено та проаналізовано компоненти інтелектуального капіталу, розглянуто їх характерні риси, досліджено елементи складових частин інтелектуального капіталу, які піддаються зносу. Розглянуто види зносу кожної компоненти інтелектуального капіталу та інтелектуального капіталу загалом, узагальнено особливості його зносу. На основі цього проаналізовано різноманітні траєкторії руху інтелектуального капіталу та, враховуючи досвід іноземних компаній, запропоновано механізм його відтворення.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал, соціальний капітал, амортизація.

АМОТИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

УДК 330.142.211.4:339166.5

Кохно Д. А.

Исследован процесс амортизации интеллектуального капитала и выявлены основные отличия данного процесса по сравнению с другими видами капитала. Выделены и проанализированы компоненты интеллектуального капитала, рассмотрены их характерные черты, исследованы элементы составных частей интеллектуального капитала, которые подвержены износу. Рассмотрены виды износа каждой компоненты интеллектуального капитала и интеллектуального капитала в целом, обобщены особенности его износа. На основе этого проанализированы различные траектории движения интеллектуального капитала и, учитывая опыт иностранных компаний, предложен механизм его воспроизведения.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал, социальный капитал, амортизация.

INTELLECTUAL CAPITAL AMORTIZATION

UDC 330.142.211.4:339166.5

D. Kokhno

The process of intellectual capital amortization is studied and the main differences of this process compared to other forms of capital have been identified. The components of intellectual capital have been singled out and analyzed, their characteristics have been examined, the depreciated elements of intellectual capital's components have been investigated.

The types of depreciation of each component of intellectual capital and intellectual capital as a whole are studied, and its features were summarized. Based on this different trajectories of intellectual capital movement were proposed and the mechanism of its reproduction was analyzed.

Keywords: intellectual capital, human capital, structural capital, customer capital, social capital, amortization.

Зростання уваги до концепції інтелектуального капіталу спостерігалося в 90-х роках ХХ століття, після дослідження Л. Едвінсоном інтелектуального капіталу компанії Scandia. З тих пір проблематика інтелектуального капіталу знаходила відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. На сьогодні виокремлено основні підходи до трактування поняття "інтелектуальний капітал", його складу, рівнів прояву, подібності та відмінностей порівняно з іншими формами капіталу, методики оцінки, значення для суб'єктів господарювання. Не набагато менше в науковій літературі приділяється уваги питанням формування та розвитку інтелектуального капіталу, основним факторам, які супроводжують ці процеси, питанням управління інтелектуальним капіталом. У зв'язку зі зміною структури капіталу підприємств у бік інтелектуалізації проблема амортизації інтелектуального капіталу набуває першочергового значення.

Питанням амортизаційної політики підприємств присвячено праці таких вітчизняних вчених: Бутинця Ф. Ф., Дем'яненка М. Я., Кірейцева Г. Г., Савчука В. К., Сопка В. В., Слободяна В. Д., Шевчука В. О., Чижевської Л. В., які об'єктом амортизації вважали фізичний капітал. Проблеми формування та розвитку інтелектуального капіталу досліджували у своїх працях Богиня Д. П., Гець В. М., Грішнова О. А., Петрова І. Л., Федупова Л. І., Чухно А. А., Шкурпій О. В. Вперше підняли проблему амортизації однієї з компонентів інтелектуального капіталу – людського капіталу – Полонський В. Г. та Шаповалова О. І. Проте, незважаючи на наявну увагу до даної проблематики, в науковій літературі фактично не піднімається питання амортизації інтелектуального капіталу.

Мета статті – дослідити процес амортизації інтелектуального капіталу, проаналізувати знос кожної його компоненти та розробити шляхи його відтворення.

Інтелектуальний капітал є, перш за все, однією з форм капіталу, який під час використання має здатність до зносу. Зважаючи на нематеріальність його природи та неоднорідність структури, автор вважає за необхідне виокремити основні особливості зносу інтелектуального капіталу. Серед них такі: 1) інтелектуальний капітал у процесі використання не завжди зношується, втрачаючи свою вартість, іноді він може й примножуватись (накопичуватись); 2) знос інтелектуального капіталу не залежить від терміну його використання.

Слід зазначити, що за будь-яких умов відшкодування вартості використаного капіталу відбувається за рахунок амортизаційних відрахувань. Останнє стосується й інтелектуального капіталу. Під амортизацією інтелектуального капіталу надалі слід розуміти процес перенесення його вартості на вартість продукції або послуг, що виробляються за його допомогою, та використання цієї вартості для відтворення інтелектуального капіталу.

Оскільки інтелектуальний капітал є складною категорією з точки зору неоднорідності його компонентів, автор вважає за необхідне розглянути знос та амортизацію інтелектуального капіталу в розрізі його складових елементів: людського, структурного, клієнтського та соціального капіталів.

Необхідно зазначити, що людський капітал – це сукупність знань, практичних навичок, досвіду, творчих здібностей, поведінкових особливостей працівників, що використовуються в процесі виконання поточних завдань і сприяють інноваційному розвитку. Останній є твірною компонентою інтелектуального капіталу. Під час використання людський капітал зношується. Зносу піддаються такі його елементи: з одного боку – людина як носій знань, умінь та навичок, з іншого боку – невіддоскоплені знання, вміння, навички людини. Знос людини проявляється у зниженні її фізичних можливостей, що пов'язано з біологічними процесами старіння та стомлюваністю. У даному випадку буде проявлятися фізичний знос людського капіталу, який знаходить відображення у звільненні висококваліфікованих працівників, на заміну яким приходять персонал з нижчим рівнем кваліфікації. Загалом плінність кадрів не тільки негативно відображається на якості людського капіталу, а й потребує додаткових заходів та коштів на програми адаптації працівників, формування лояльності до підприємства [1, с. 65].

Стосовно знань людини, то у зв'язку з подвоєнням інформації кожні 5 – 6 років отримані раніше знання застарівають: нині

щорічно оновлюється близько 5 % теоретичних і 20 % професійних знань [2], а в інших сферах навіть швидше. Саме через це людський капітал піддається моральному зносу.

Особливістю людського капіталу є те, що він протягом терміну свого використання може й не зношуватись, а, навпаки, кількісно та якісно поліпшуватись – зростати у вартості, що пов'язано з набуттям працівниками досвіду, практичних навичок, різного роду вмінь.

Структурний капітал є найбільш різномірною частиною інтелектуального капіталу. До нього належать права інтелектуальної власності (патенти, торгові марки), інформаційні ресурси, інструкції та методики роботи, система організації фірми (ергономіка структури й ефективність формальних комунікацій), технічне і програмне забезпечення, все те, що дає можливість працівникам компанії реалізовувати свій виробничий потенціал. У широкому розумінні структурний капітал – це відокремлені систематизовані знання індивіда, матеріалізовані знання. Саме матеріалізовані знання піддаються зносу протягом періоду використання. Звідси структурному капіталу притаманний лише моральний знос. Зважаючи на цю обставину, вартість структурного капіталу у процесі використання, на думку автора, завжди буде знижуватись.

Під клієнтським капіталом слід розуміти вміння організації взаємодіяти із зовнішнім середовищем – з клієнтами, партнерами, іншими зацікавленими суб'єктами, які здійснюють суттєвий вплив на діяльність компанії. Клієнтський капітал представлений брендами (товарними знаками та знаками обслуговування), фірмовими найменуваннями, діловою репутацією, наявністю "своїх" людей в організаціях-партнерах або клієнтах, наявністю постійних покупців, повторними контактами з клієнтами [3, с. 164]. На думку автора, бренд може бути складовою як структурного, так і клієнтського капіталів. Створенню брендів компанія завдячує і власним працівникам, і клієнтам. У першому випадку бренд виступає складовою структурного капіталу, оскільки в ньому матеріалізовані знання. В іншому випадку – як складова клієнтського капіталу, оскільки торгова марка стає брендом завдяки довірі клієнтів до товарів цієї компанії чи до компанії загалом.

Знос клієнтського капіталу відбувається через руйнування існуючих зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем. Причини останнього можуть бути: 1) зниження довіри клієнтів до вітчизняної продукції/послуг; 2) втрата постійних постачальників у зв'язку з порушенням умов договору або з появою нового клієнта у фірми-постачальника з вигіднішими умовами постачання ресурсів (близькість постачання, вища ціна тощо); 3) поява на ринку фірм-постачальників з вигіднішими для даного підприємства умовами; 4) недобросовісна конкуренція; 5) поява нових концепцій управління підприємством. Тобто клієнтський капітал піддається і фізичному (руйнування існуючих зв'язків), і моральному зносу (поява кращих умов для здійснення господарської діяльності, поява нових знань у сфері управління).

Особливе місце серед усіх складових інтелектуального капіталу посідає соціальний капітал. Він є напрямом реалізації креативної функції людини [4, с. 44] і виявляється через зв'язки між людьми і залежні від них норми довіри й поведінки, які створюють механізм соціальної взаємодії та координації, що сприяє співпраці й розповсюдженню знань [3, с. 164], тобто соціальний капітал існує у двох аспектах – як ресурс і як інституційне середовище. Соціальний капітал дає можливість більш ефективно використовувати інші види капіталу, він є своєрідним доповненням, каталізатором інших форм капіталу, сприяє більш ефективній їх реалізації [5, с. 11–12]. Наявність соціального капіталу полегшує індивіду, групі та організації доступ до нових знань і навичок, а обмежений доступ до соціальних зв'язків, соціальна ізоляція або замкнутість окремих індивідів чи груп, навпаки, можуть перешкоджати створенню й використанню ними людського капіталу [6, с. 20]. Отже, соціальний капітал сприяє розповсюдженню інтелектуального капіталу.

Елементами соціального капіталу, які піддаються зносу, виступають соціальні зв'язки між працівниками компанії та система культурних цінностей (загальнолюдські й корпоративні цінності). Руйнування соціальних зв'язків між працівниками компанії,

зниження норм довіри виникають через звільнення працівників або, навпаки, наймання нових працівників на роботу. У цьому проявляється фізичний знос соціального капіталу. Поява нових суспільних цінностей, які призводять до зміни поведінки індивіда, його типу мислення, буде свідченням морального зносу соціального капіталу. Хоча не завжди поява нових цінностей визначає неефективність або застарілість попередніх, оскільки саме дотримання традицій може бути привабливим для клієнтів.

Амортизацію інтелектуального капіталу складно розрахувати, оскільки наявні різні варіанти траєкторії руху його компонентів: вартість одних може знижуватись у той час, як вартість інших – зростати. Зважаючи на цю особливість інтелектуального капіталу, автор вважає за доцільне розраховувати амортизацію для кожної компоненти інтелектуального капіталу окремо.

Механізм відшкодування вартості інтелектуального капіталу повинен передбачати створення відповідних фондів на підприємстві, які б забезпечували відтворення кожної з його складових: фонду розвитку персоналу, фонду ініціативи, фонду створення інновацій. Такий тип відтворення інтелектуального капіталу значного поширення набув у західноєвропейських компаніях.

Великі корпорації та приватні компанії США витратили на освітні програми розглядають як обов'язкову компоненту їх довгострокових стратегій розвитку. Навчання або перенавчання кадрів найчастіше відбувається або в спеціально створених навчальних центрах, або безпосередньо на робочих місцях у вигляді програм виробничого учнівства. За оцінками експертів, програми в галузі підготовки і перепідготовки робочої сили мають 76 % американських корпорацій із кількістю зайнятих 500 і більше осіб, в Західній Європі функціонують більше 200 центрів навчання спеціалістів з управління, в Японії за програмою безперервної освіти безпосередньо в компаніях навчаються 80 % слухачів, поза компаніями – 18 %, за кордоном – 2 %. У середньому за програмами підготовки персоналу фірми США витрачають за рік 263 дол. на одного працівника, у Франції – 3 % фонду зарплатної плати [7, с. 22; 8, с. 57]. На жаль, в Україні це питання ще фактично не відпрацьовано та не реалізовано.

Відтворення інтелектуального капіталу виступає визначальним чинником конкурентоспроможності компанії в умовах глобалізації. Беручи за основу досвід іноземних компаній, варто виокремити ряд заходів, які забезпечать відтворення інтелектуального капіталу підприємств за рахунок використання коштів з відповідних фондів:

формування механізму матеріальної зацікавленості новаторів шляхом включення до ціни інноваційної продукції витрат, що несуть автори протягом тривалого періоду роботи над її розробкою та впровадженням;

створення механізму мотивації працівників підприємства з метою якнайповнішого використання їх людського капіталу, оскільки саме використання цього капіталу повністю контролюється індивідом, керівництвом підприємства та державні органи мають лише непрямі засоби впливу;

розвиток творчих та розумових здібностей персоналу, навичок та вмінь, обмін досвідом, знаннями шляхом організації навчання та перенавчання працівників, виконання спільних проєктів, проведення разом дозвілля. Це також сприятиме формуванню соціальних норм та цінностей, зростанню рівня довіри в колективі тощо;

забезпечення стабільних інвестицій в охорону здоров'я, що збільшить термін використання людського капіталу;

розробку та впровадження інновацій на підприємстві. Слід акцентувати увагу саме на самостійній розробці інновацій, оскільки придбані в іноземних компаніях технології можуть бути застарілими, що не забезпечить досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності. Реалізація цього завдання передбачає співпрацю підприємства з науково-дослідними установами та організаціями, залучення до процесу виробництва наукових співробітників з метою привласнення розроблених на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності.

Слід звернути увагу, що в процесі відтворення інтелектуального капіталу потрібно дотримуватись певних принципів: обґрунтованості, неперервності, системності, емерджентності, гнучкості, ефективності, гуманізму, синергізму, зворотності зв'язку, перспективності [9, с. 140].

Отже, зростання інтелектуалізації господарського життя вимагає посиленої уваги підприємств до управління процесом відтворення інтелектуального капіталу як основного фактора

конкурентоспроможності. Інтелектуальний капітал, як і фізичний, має властивість зношуватись, переносючи свою вартість на вартість виготовленої за його допомогою продукції. Інтелектуальний капітал піддається фізичному та моральному зносу, який не залежить від періоду його використання та складається зі зносу кожної з його компонентів: людського, структурного, клієнтського та соціального капіталів. Амортизацію інтелектуального капіталу складно розрахувати, оскільки він має різновекторні траєкторії руху: одночасно зі зносом одних компонентів інтелектуального капіталу вартість інших може зростати. Механізм відтворення інтелектуального капіталу включає в себе, залежно від компоненти інтелектуального капіталу, встановлення відповідних норм амортизації, обґрунтування вибору методів амортизації та формування на підприємстві спеціальних фондів (ініціативи, розвитку персоналу, створення інновацій), що знайде відображення в подальших дослідженнях.

Література: 1. Ніколайчук М. В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб'єктів господарювання / М. В. Ніколайчук // *Економіка розвитку*. – 2012. – № 1 (61). – С. 63–68. 2. Карпенко М. Освіта протягом життя: світовий досвід і українська практика : аналітична записка [Електронний ресурс] / М. Карпенко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/252/> (21.04.2013) (назва з екрану). 3. Петрова І. Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна ; за наук. ред. проф. Петрової І. Л. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с. 4. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко. – К. : Вища школа, 2007. – 503 с. 5. Грішнова О. А. Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як основна форма його капіталізації / О. А. Грішнова // *Вісник Донецького університету економіки та права*. – 2011. – № 1. – С. 10–13. 6. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність та взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Полив'яна // *Україна: аспекти праці*. – 2009. – № 3. – С. 19–24. 7. Жук Н. Дослідження особливостей зарубіжного досвіду здійснення кадрової політики / Н. Жук // *Галицький економічний вісник*. – 2011. – № 1 (30). – С. 15–24. 8. Сушенцев А. Науково-технічний прогрес і підготовка (перепідготовка) виробничого персоналу у приватних компаніях США / А. Сушенцев // *Проблеми трудової і професійної підготовки*. – 2011. – Вип. 16. – С. 56–61. 9. Кузьмін О. Е. Концептуальні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. Е. Кузьмін, О. А. Ліпич // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 11 (125). – С. 137–144.

References: 1. Nikolaichuk M. V. Tendentsii ta zakonomirnosti upravlinnia liudskym kapitalom subiektiv hospodariuvannia [Trends and Patterns of Human Capital Management of Economic Entities] / M. V. Nikolaichuk // *Ekonomika rozvytku*. – 2012. – No. 1 (61). – Pp. 63–68. 2. Karpenko M. Osvita protiahom zhyttia: svitovyi dosvid i ukrainska praktyka : analitychna zapyska [Electronic resource] / M. Karpenko. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/252/> (21.04.2013) (nazva z ekranu). 3. Petrova I. L. Innovatsiina diialnist: stymuly ta pereshkody [Innovation: Incentives and Obstacles] : monograph / I. L. Petrova, T. I. Shpyliova, N. P. Sysolina ; za nauk. red. prof. I. L. Petrovoi. – K. : Dorado, 2010. – 320 p. 4. Halchynskiy A. S. Ekonomichna teoriia [Economic Theory] : pidruchnyk / A. S. Halchynskiy, P. S. Yeshchenko. – K. : Vyshcha shkola, 2007. – 503 p. 5. Hrishnova O. A. Nahromadzhennia liudskoho, intelektualnoho i sotsialnoho kapitalu pidpriemstva yak osnovna forma yoho kapitalizatsii [Accumulation of Human, Intellectual and Social Capital of an Enterprise as the main form of its capitalization] / O. A. Hrishnova // *Visnyk Donetskoho universytetu ekonomiky ta prava*. – 2011. – No. 1. – Pp. 10–13. 6. Hrishnova O. Sotsialnyi kapital: sutnist ta vzaiemoviazky z inshymy formamy kapitalu [Social Capital: the Nature and Relationship with other Forms of Capital] / O. Hrishnova, N. Polyviana // *Ukraine: aspekty pratsi*. – 2009. – No. 3. – Pp. 19–24. 7. Zhuk N. Doslidzhennia osoblyvostey zarubizhnoho dosvidu zdiisnennia kadrovoi polityky [Studies of Foreign Experience in the Implementation of Personnel Policy] / N. Zhuk // *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. – 2011. – No. 1 (30). – Pp. 15–24. 8. Sushentsev A. Naukovotekhnichniy prohres i pidhotovka (perepidhotovka) vyrobnychoho personalu u pryvatnykh kompaniiakh SShA [Scientific and Technological Progress and Training (Retraining) of the Personnel in Private Companies of the U.S.] / A. Sushentsev // *Problemy trudovoi i profesiinoi pidhotovky*. – 2011. – Issue 16. – Pp. 56–61. 9. Kuzmin O. E. Kontseptualni zasady upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva [Conceptual Foundations of the Company's Intellectual Capital Management] / O. E. Kuzmin, O. A. Lipych // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2011. – No. 11 (125). – Pp. 137–144.

Інформація про автора

Кохно Діана Олександрівна – аспірант кафедри економічної теорії Інституту управління та економіки освіти Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова (01601, Україна, м. Київ, вул. Пирогова, 9, e-mail: kohno_d@mail.ru).

Information about the author

D. Kohno – postgraduate of Economic Theory Department of the Institute of Management and Economics of Education of the National Pedagogical University named after M. P. Drahomanov (9 Pyrohov St., 01601, Kyiv, Ukraine, e-mail: kohno_d@mail.ru).

Информация об авторе

Кохно Диана Александровна – аспирант кафедры экономической теории Института управления и экономики образования Национального педагогического университета имени М. П. Драгоманова (01601, Украина, г. Киев, ул. Пирогова, 9, e-mail: kohno_d@mail.ru).

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

Стаття надійшла до ред.
29.05.2013 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОПЕРАЦІЙ МЕТАЛООБРОБКИ

УДК 33.330.3

Бенін Є. Ю.

Теоретично та експериментально обґрунтовано умови істотного зменшення собівартості обробки деталей, які полягають у застосуванні сучасних високопродуктивних збірних інструментів зі зносостійкими покриттями. Доведено, що між собівартістю й продуктивністю обробки в точці екстремуму (мінімуму) собівартості існує обернено пропорційний зв'язок. Тому досягти істотного зменшення собівартості можна винятково за рахунок збільшення продуктивності обробки. При цьому підвищення вартості інструмента з надлишком компенсується збільшенням продуктивності та зменшенням собівартості обробки. Встановлено, що зі збільшенням продуктивності обробки відбувається збільшення витрат на інструмент відносно витрат на заробітну плату робітника, однак у загальному випадку витрати на заробітну плату робітника завжди перевищують витрати на інструмент. Отримані теоретичні рішення підтверджені експериментально. Установлено, що завдяки застосуванню збірних твердосплавних інструментів зі зносостійкими покриттями можна більш ніж у 10 разів збільшити продуктивність і зменшити собівартість обробки, чого досить складно досягти іншими економічними методами. Це дозволяє успішно вирішувати проблеми створення конкурентоспроможної машинобудівної продукції й виходу підприємств України з економічної кризи.

Ключові слова: собівартість обробки, продуктивність обробки, інструмент, стаття витрат, заробітна плата.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ОПЕРАЦИЙ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ

УДК 33.330.3

Бенин Е. Ю.

Теоретически и экспериментально обоснованы условия существенного уменьшения себестоимости обработки деталей, состоящие в применении современных высокопроизводительных сборных инструментов с износостойкими покрытиями. Доказано, что между себестоимостью и производительностью обработки в точке экстремума (минимума) себестоимости существует обратно пропорциональная связь. Поэтому добиться существенного уменьшения себестоимости можно исключительно за счет увеличения производительности обработки. При этом повышение стоимости инструмента с избытком компенсируется увеличением производительности и уменьшением себестоимости обработки. Установлено, что с увеличением производительности обработки происходит увеличение затрат на инструмент по отношению к затратам на заработную плату рабочего, однако в общем случае затраты на заработную плату рабочего всегда превышают затраты на инструмент. Полученные теоретические решения подтверждены экспериментально. Установлено, что благодаря применению сборных твердосплавных инструментов с износостойкими покрытиями можно более чем в 10 раз увеличить производительность и уменьшить себестоимость обработки, чего весьма сложно добиться другими экономическими методами. Это позволяет успешно решать проблемы создания конкурентоспособной машиностроительной продукции и вывода предприятий Украины из экономического кризиса.

Ключевые слова: себестоимость обработки, производительность обработки, инструмент, статья затрат, заработная плата.

THEORETICAL AND EXPERIMENTAL RESEARCH
OF MACHINING OPERATIONS COST

UDC 33.330.3

E. Benin

The terms of significant reduction in the cost of parts machining, consisting in the application of modern high-performance modular instruments with wear-resistant coatings have been theoretically and experimentally substantiated. It has been proved that between the cost and processing capacity at the point of cost extremum (minimum) there is an inversely proportional relationship. Therefore, to achieve substantial cost reduction it is possible only due to increasing productivity. This increase in the cost of the tools is compensated by an increase in productivity and a decrease in the cost of processing. It has been established that an increase in processing efficiency is accompanied by increase in tooling costs in relation to the cost of workmen's wages, but in general the cost of workmen's wages always exceeds the cost of the tool. Obtained theoretical solutions are confirmed experimentally. It has been found that through the use of modular tools with carbide wear-resistant coatings the performance can be increased 10 times and processing costs can be decreased that is very difficult to achieve by other economic methods. This allows you to successfully solve the problem of creating a competitive machine-building production and Ukrainian enterprises bailout.

Keywords: processing cost, processing efficiency, tools, cost item, wages.

Україна є однією з індустріально розвинених країн світу, що володіє повним технологічним циклом виготовлення авіаційної й ракетно-космічної техніки, а також інших перспективних видів наукомісткої машинобудівної продукції. Тому створення сучасного машинобудівного комплексу є пріоритетним напрямом розвитку економіки України [1; 2]. Для цього необхідно забезпечити умови створення конкурентоспроможної машинобудівної продукції за рахунок зниження собівартості [3; 4] і підвищення якості її виготовлення. Аналіз собівартості виготовлення машинобудівної продукції на машинобудівних підприємствах України показав, що найбільшими є статті витрат, пов'язані із заробітною платою робітників і витратами на сировину й матеріали, які в середньому становлять по 25 %. Тому зменшити собівартість продукції можна, насамперед, за рахунок зменшення статті витрат, пов'язаної із заробітною платою робітників, та збільшення продуктивності праці шляхом застосування прогресивних технологій, устаткування й інструментів. Важливу роль при цьому відіграє інструмент. Як показав аналіз фінансово-економічної діяльності численних машинобудівних підприємств, стаття витрат, пов'язана з витратою інструментів, становить 3 – 5 % від собівартості виготовлення виробу. Причому даний відсоток фактично не змінюється у випадку використання нових сучасних інструментів, які пропонують провідні закордонні інструментальні фірми і які в 10 – 100 разів дорожчі від вітчизняних інструментів. Це пов'язано з тим, що строк їхньої роботи пропорційний збільшенню ціни. Однак застосування даних інструментів дозволяє збільшити продуктивність праці, що, природно, приводить до зниження статті витрат, пов'язаної із заробітною платою робітників, і вирішення проблеми зниження собівартості виготовлення машинобудівної продукції.

У роботі [4] показано, що зниження ціни різального інструменту на 20 % відповідає зниженню собівартості виробу всього на 0,6 %. Збільшення у 2 рази терміну служби різального інструменту також приводить до незначного зниження собівартості виробу – всього на 1,5 %. Збільшення ж продуктивності обробки за рахунок застосування більш прогресивного інструменту на 20 % приводить до зниження собівартості виробу на 15 %. Отже, зниження собівартості виробу від застосування більш прогресивного інструменту відбувається за рахунок зниження статті витрат, пов'язаної із заробітною платою робітників, у результаті підвищення продуктивності їхньої праці. Тому надзвичайно важливим є завдання ефективного застосування сучасних збірних конструкцій твердо-сплавних різальних інструментів зі зносостійкими покриттями, що забезпечують істотне зменшення собівартості й збільшення продуктивності обробки. Тому метою роботи є визначення шляхів зниження собівартості виготовлення машинобудівної продукції за рахунок застосування сучасних технологій та інструментів.

На сучасному етапі в Україні сформувався досить великий ринок інструментів. Іде гостра конкурентна боротьба світових лідерів із виготовлення інструментів – фірм, що представляють такі економічно розвинені країни, як Японія, Південна Корея, Німеччина, Ізраїль та інші. У зв'язку із цим ринок насичений різними інструментами й завдання полягає лише в тому, щоб правильно орієнтуватися у виборі інструментів за принципом ціна/якість.

Тривалий час керівники підприємств України психологічно не були готові до переходу на новий закордонний інструмент у зв'язку з їх надзвичайно високою вартістю. Однак за останні роки в результаті великої роботи з рекламування цих інструментів і їхніх переваг відбулося психологічне руйнування старих стереотипів і підприємства всі частіше стали використовувати у виробництві закордонний інструмент. У результаті на деяких провідних машинобудівних підприємствах застосовується до 90 % таких інструментів, і це незважаючи на надзвичайно високі ціни на інструменти. Основними перевагами інструментів є висока стійкість і надійність роботи, чого не досягалося раніше за використання традиційних вітчизняних інструментів із твердих сплавів і швидко-різальних сталей. Це дозволяє ефективно їх використовувати в умовах високошвидкісного різання, забезпечуючи високоякісну й високопродуктивну обробку.

Традиційно питання собівартості виготовлення машинобудівної продукції вивчаються в рамках як економічних, так і технічних наук. Так, за визначенням технологія машинобудування – це наука про виготовлення машин необхідної якості у встановлений виробничою програмою кількості й у заданий термін за найменших витрат живої й автоматизованої праці, тобто за найменшої собівартості [5]. Дане визначення, по суті, є формулюванням завдання оптимізації із зазначенням цільової функції – собівартості й технологічних обмежень. У зв'язку із цим у науково-технічній літературі наведена велика кількість рішень, які стосуються зниження собівартості продукції. Традиційно в рамках економічних наук визначення умов зниження собівартості продукції виконується на основі порівняння декількох цілком конкретних варіантів виготовлення даної продукції (за всіма статтями витрат) і вибору з них найкращого варіанта. Однак при цьому виникає питання: а що, якщо в числі розглянутих варіантів не буде оптимального (який забезпечує мінімум собівартості), тоді й обраний найкращий варіант не буде оптимальним? У науково-технічній літературі до питання визначення мінімуму собівартості продукції підходять суто аналітично, що дозволяє більш повно із загальних позицій подати собівартість і виключити фактор невизначеності, оскільки в розрахунках аналізується екстремум (мінімум) собівартості, тобто розглядається завідомо оптимальне рішення. Для спрощення розрахунків прийнято оперувати так званою технологічною собівартістю, що враховує лише змінні статті витрат під час обробки деталей, пов'язані із заробітною платою робітників, витратою інструментів і електроенергії в процесі обробки [6]. Це дозволило одержати досить прості аналітичні залежності для визначення мінімуму собівартості обробки й науково обґрунтовано підійти до визначення умов зниження собівартості, зокрема, до обґрунтування механізму впливу характеристик інструментів на зниження собівартості. Тому можна скористатися даним підходом і виконати оцінку можливостей ефективного використання прогресивних різальних інструментів із погляду зниження собівартості обробки з урахуванням двох змінних статей витрат, пов'язаних із заробітною платою робітника й витратою інструментів [6]:

$$C = \frac{N \cdot g \cdot S_{\text{час}} \cdot k}{Q} + \frac{N \cdot g \cdot C_4}{C_4} \cdot \frac{Q^{m_1-1}}{S^{m_1-p} \cdot t^{m_1-q}} \quad (1)$$

де N – кількість оброблюваних деталей;

g – об'єм металу, що знімається з однієї деталі, м^3 ;

$S_{\text{час}}$ – тарифна ставка робітника-верстатника, грн;

k – коефіцієнт, що враховує всілякі нарахування на тарифну ставку робітника;

C_4 – ціна інструмента, грн;

$Q = V \cdot t \cdot S$ – продуктивність обробки, $\text{м}^3/\text{с}$;

V – швидкість різання, $\text{м}/\text{с}$;

S – подача, $\text{м}/\text{об.}$;

t – глибина різання, м ;

C_4, m_1, q, p – постійні, що характеризують стійкість інструмента для певних умов обробки ($m_1 > p > q; m_1 > 1$).

Як видно, зменшити перший доданок (статтю витрат, пов'язану із заробітною платою робітника) однозначно можна збільшенням продуктивності обробки Q . Однак при цьому буде збільшуватися другий доданок (стаття витрат, пов'язана з витратою інструментів), тобто має місце екстремум (мінімум) собівартості C від продуктивності обробки Q . Розрахунками встановлено, що в точці екстремуму собівартість $C_{\min}$ і продуктивність $Q_{\text{екстр}}$ обробки визначаються залежностями:

$$C_{\min} = \frac{N \cdot g \cdot S_{\text{час}} \cdot k}{Q_{\text{екстр}}} \cdot \left[1 + \frac{1}{(m_1-1)} \right]; \quad (2)$$

$$Q_{\text{екстр}} = \left[\frac{S_{\text{час}} \cdot k \cdot C_4}{C_4 \cdot (m_1-1)} \cdot S^{m_1-p} \cdot t^{m_1-q} \right]^{\frac{1}{m_1}} \quad (3)$$

Залежність (2) можна подати у вигляді:

$$C_{\min} = \frac{N \cdot g \cdot m_1}{S^{\frac{1-p}{m_1}} \cdot t^{\frac{1-q}{m_1}}} \cdot \left(\frac{C_4}{C_4} \right)^{\frac{1}{m_1}} \cdot \left[\frac{S_{\text{час}} \cdot k}{(m_1-1)} \right]^{\frac{1}{m_1}} \quad (4)$$

Із залежності (2) випливає, що в точці екстремуму (мінімуму) собівартості обробки перший доданок, пов'язаний із заробітною платою робітника, завжди більший від другого доданка, що визначає витрати на інструмент, оскільки безрозмірний параметр $m_1 > 1$. При цьому множник $[1 + 1/(m_1-1)] \leq 1.5$. Отже, домінуючим у залежності (2) є перший доданок. Тоді, по суті, величина $C_{\min}$ – це перший доданок у залежності (1) з урахуванням множника $[1 + 1/(m_1-1)]$. У зв'язку із цим величина $C_{\min}$ чітко й однозначно визначається продуктивністю обробки $Q_{\text{екстр}}$: чим більше $Q_{\text{екстр}}$, тим менше $C_{\min}$, тобто зменшити $C_{\min}$ можна винятково за рахунок збільшення $Q_{\text{екстр}}$, застосовуючи для цього більш прогресивні різальні інструменти.

Для вітчизняних твердосплавних і швидкозатуплюваних інструментів безрозмірний параметр $m_1 = 5 \dots 10$, а для розглянутих закордонних інструментів він менший і перебуває на рівні $m_1 = 3$. Отже, у другому випадку в залежності (2) збільшується другий доданок відносно першого доданка і знижується розбіжність між ними. При цьому перший і другий доданки за абсолютною величиною зменшуються, тому що застосування сучасних інструментів, які характеризуються більш високою різальною здатністю, приводить до збільшення продуктивності обробки $Q_{\text{екстр}}$ в залежності (2). Інакше кажучи, стаття витрат, пов'язана із заробітною платою робітника, зменшується й наближається до статті витрат, пов'язаної з витратою інструментів.

Розрахунками встановлено, що множник $m_1/(m_1-1)^{1/m_1}$, який входить у залежність (4), зменшується зі збільшенням безрозмірного параметра m_1 . Так, для $m_1 = 3$ він дорівнює 1,887, а

для $m_1 = 5 - 1,65$. Однак із цього не випливає, що зменшується й $C_{\min}$, оскільки зі збільшенням m_1 відбувається збільшення множника $(C_4/C_4)^{1/m_1}$. Це пов'язано з тим, що зі зміною ціни інструмента C_4 відбувається практично пропорційна зміна параметра C_4 , який узагальнено визначає різальні властивості інструмента. У результаті відношення C_4/C_4 залишається фактично постійним, однак, як встановлено розрахунками, воно завжди менше від одиниці. Тому чим менший безрозмірний параметр m_1 , тим менша величина $(C_4/C_4)^{1/m_1}$, а відповідно, вища продуктивність $Q_{\text{екстр}}$ і менша собівартість обробки $C_{\min}$, які визначаються залежностями (2) і (4). Отже, збільшення $Q_{\text{екстр}}$ і зменшення $C_{\min}$ у процесі обробки закордонним інструментом відбувається в результаті зменшення безрозмірного параметра $m_1 \rightarrow 3$. Цим показано, що застосування збірних твердосплавних інструментів закордонного виробництва дозволяє за рахунок збільшення продуктивності обробки з надлишком компенсувати витрати на їхнє придбання, а це створює умови для одержання підприємством значного прибутку. У цьому й полягає ефект застосування цих інструментів.

З метою перевірки теоретичних рішень були проведені експериментальні дослідження витрат на заробітну плату робітника й витрати інструментів під час фрезерування вітчизняною монолітною фрезою й більш продуктивною збіркою твердосплавною фрезою зі зносостійким покриттям виробництва фірми TaeguTec (Південна Корея) [4]. У результаті встановлено, що закордонна фреза забезпечує збільшення продуктивності обробки в 15,5 рази й дозволяє обробляти (до затуплення) в 10 разів більше деталей. При цьому вартість її всього в 2,5 рази вище. Установлено, що в точці мінімуму собівартості обробки у двох випадках витрати на заробітну плату C_1 більші від витрат на інструмент C_2 (в процесі обробки однієї деталі). Однак під час обробки фрезою закордонного виробництва розбіжність між витратами зменшується (з 5,7 до 2 разів), так само, як зменшується й собівартість $C = C_1 + C_2$ (рисунок). Отже, наведені експериментальні дані відповідають отриманим теоретичним рішенням.

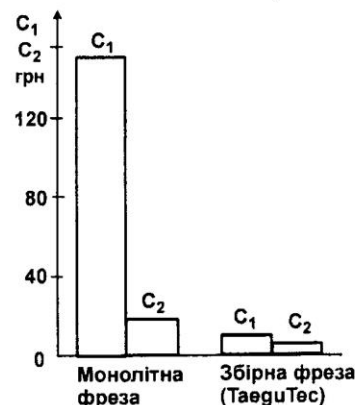


Рис. Діаграма розподілу витрат C_1, C_2 (на одну деталь) при фрезеруванні монолітною й збіркою фрезами

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Теоретично й експериментально обґрунтовано умови істотного зменшення собівартості обробки деталей, які полягають у застосуванні сучасних високопродуктивних збірних твердосплавних інструментів зі зносостійкими покриттями.

2. Доведено, що між собівартістю й продуктивністю обробки в точці екстремуму (мінімуму) собівартості існує обернено пропорційний зв'язок. При цьому зі збільшенням продуктивності обробки відбувається збільшення витрат на інструмент відносно витрат на заробітну плату робітника, хоча в загальному випадку витрати на заробітну плату робітника завжди перевищують витрати на інструмент. Отримані теоретичні рішення узгоджуються з експериментальними даними.

З огляду на можливість багаторазового зменшення собівартості й збільшення продуктивності обробки деталей сучасними

збірними інструментами в подальших дослідженнях важливо провести аналіз їхнього ефективного застосування на машинобудівних підприємствах України.

Література: 1. Пономаренко В. С. Визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В. С. Пономаренко, І. В. Гончарова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 86–94. 2. Мякота В. Себестоимость продукции от выпуска до реализации / В. Мякота, Т. Войтенко. – Х. : Фактор, 2007. – 288 с. 3. Finding answers to pressing questions posed by economics / S. Halter, A. Wehrli, M. Gassmann et al. // Metal Powder Report. – 2011. – № 66(1). – Pp. 17–20. 4. Zhang Z. The Contribution Analysis of Science and Technology Service Industry of Liaoning to Manufacturing Industry-Based on Clustering Analysis on Direct Consumption Coefficient / Z. Zhang, Q. Lu, Y. Gang // Advanced Materials Research 655–657. – 2013. – Pp. 2242–2247. 5. Жовтобрюх В. А. Определение оптимальных условий механической обработки по наименьшим затратам на операцию / В. А. Жовтобрюх, Ф. В. Новиков, Е. Ю. Бенин // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Машинобудування і машинознавство. Випуск 9 (205). – Донецьк : ДонНТУ, 2012. – С. 142–146. 6. Технология машиностроения : учебник / А. В. Якимов, Ф. В. Новиков, П. А. Линчевский и др. – Одесса : ОНПУ, 2012. – 693 с. 7. Новіков Ф. В. Обґрунтування економічної ефективності технології виготовлення деталей машин / Ф. В. Новіков, Е. Ю. Бенин // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 84–86.

References: 1. Ponomarenko V. S. Vyznachennia intehrlnoho pokaznyka systemnoi efektyvnosti rozvytku pidpryemstva / V. S. Ponomarenko, I. V. Hontareva // Ekonomika rozvytku. – 2011 – No. 1(51). – Pp. 86–94. 2. Myakota V. Sebestoimost produktii ot vypuska do realizatsii / V. Myakota, T. Voytenko. – Kh. : Faktor, 2007. – 288 p. 3. Finding answers to pressing questions posed by economics / S. Halter, A. Wehrli, M. Gassmann et al. // Metal Powder Report. – 2011. – № 66(1). – Pp. 17–20. 4. Zhang Z. The Contribution Analysis of Science and Technology Service Industry of Liaoning to

Manufacturing Industry-Based on Clustering Analysis on Direct Consumption Coefficient / Z. Zhang, Q. Lu, Y. Gang // Advanced Materials Research 655–657. – 2013. – Pp. 2242–2247. 5. Zhovtobryukh V. A. Opredelenie optimalnykh usloviy mekhanicheskoy obrabotki po naimeishim zattratam na operatsiyu / V. A. Zhovtobryukh, F. V. Novikov, E. Yu. Benin // Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya: Mashynobuduvannia i mashynoznavstvo. Issue 9 (205). – Donetsk : DonNTU, 2012. – Pp. 142–146. 6. Tekhnologiya mashinostroeniya : uchebnik / A. V. Yakimov, F. V. Novikov, P. A. Linchevskiy et al. – Odessa : ONPU, 2012. – 693 p. 7. Novikov F. V. Obgruntuvannia ekonomichnoi efektyvnosti tekhnologii vyhotovlennia detalei mashyn / F. V. Novikov, Ye. Yu. Benin // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – Pp. 84–86.

Інформація про автора

Бенин Євген Юлійович – директор ТОВ "Науково-виробниче об'єднання "Світло шахтаря" (61004, Україна, м. Харків, вул. Світло Шахтаря, 4/6, e-mail: benin@stem.com.ua).

Інформація об авторе

Бенин Евгений Юльевич – директор ООО "Научно-производственное объединение "Свет шахтера" (61004, Украина, г. Харьков, ул. Свет Шахтера, 4/6, e-mail: benin@stem.com.ua).

Information about the author

E. Benin – director of Scientific and Production Association "Svitlo Shakhtaria", ltd (4/6 Svitlo Shakhtaria St., 61004, Kharkiv, Ukraine, e-mail: benin@stem.com.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
11.06.2013 р.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА МАКРОРІВНІ

УДК 311.003.12:620.91:330.15:330.101.541

Полтавець Л. Л.

Проаналізовано основні тенденції розвитку української енергетики та використання енергетичних ресурсів. Досліджено місце паливно-енергетичних ресурсів в енергетичному балансі України. Визначено обсяг постачання палива та енергії в Україну, рівні запасів органічного палива (вугілля, нафти, газу). Наведено дані щодо обсягів кінцевого споживання енергетичних ресурсів. Охарактеризовано основних кінцевих споживачів енергії в Україні та визначено їх частку в загальній структурі споживання. Наведено розроблену модель для визначення показника енергоефективності на макрорівні. Обґрунтовано адекватність розробленої моделі. Зроблено висновки та визначено перспективи подальших досліджень щодо статистичного оцінювання енергетичної ефективності економіки.

Ключові слова: енергетичні ресурси, енергоефективність економіки, постачання, кінцеве споживання енергетичних ресурсів.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА МАКРОУРОВНЕ

УДК 311.003.12:620.91:330.15:330.101.541

Полтавець Л. Л.

Проанализированы основные тенденции развития украинской энергетики и использования энергетических ресурсов. Исследовано место топливно-энергетических ресурсов в энергетическом балансе Украины. Определены

объемы поставки топлива и энергии в Украину, уровни запасов органического топлива (угля, нефти, газа). Приведены данные относительно объемов конечного потребления энергетических ресурсов. Охарактеризованы основные конечные потребители энергии в Украине и определена их доля в общей структуре потребления. Приведена разработанная модель для определения показателя энергоэффективности на макроуровне. Обоснована адекватность работы модели. Сделаны выводы и определены перспективы дальнейших исследований, касающиеся статистического оценивания энергетической эффективности экономики.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергоэффективность экономики, поставка, конечное потребление энергетических ресурсов.

STATISTICAL ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF ENERGY RESOURCES USAGE AT THE MACROLEVEL

UDC 311.003.12:620.91:330.15:330.101.541

L. Poltavets

The main trends of the development of Ukrainian energy sector and energy resources usage are analyzed. Energy resources in energy balance of Ukraine are researched. The volumes of fuel and energy supply to Ukraine, and stock levels of organic fuel (coal, oil, gas) are defined. Data on the final consumption of the main types of resources are presented. The main Ukrainian consumers of energy resources are described, their share in general structure of consumption is defined. The model for determining the energy efficiency index at the macrolevel has been developed. The adequacy of the developed model has been grounded. The conclusions have been made and the perspectives for statistical researching of the energy index in Ukraine have been defined.

Keywords: energy resources, energy efficiency of economics, supply, final consumption of the energy resources.

Політика енергоефективності на державному рівні передусім має на меті ефективне використання наявних енергетичних ресурсів. Інформація про загальний обсяг їх постачання та споживання повинна відігравати ключову роль у прийнятті зважених управлінських рішень щодо політики енергозбереження.

За відповідною загальноприйнятою міжнародною методологією, протягом тривалого періоду Україна надавала і надає свої дані стосовно використання енергетичних ресурсів Міжнародному енергетичному агентству (МЕА), яке складає енергетичні баланси для України та інших країн. З іншого боку, з 2011 року Україна почала за власною методологією, розробленою за рекомендаціями МЕА, Євростату та інших міжнародних організацій, формувати свій енергетичний баланс. Можна сказати, що в цілому енергетичні баланси МЕА та Державної служби статистики України співпадають, що свідчить про дієвість застосовуваної методології.

На сьогодні стали наявними дані з енергетичної статистики, відображені в енергетичних балансах Міжнародного енергетичного агентства, розроблених для України, та в енергетичних балансах, розроблених Держстатом України. Вони надають необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо формування енергетичної політики держави.

Особливості забезпечення енергетичної ефективності української економіки вивчають такі вчені, як: Суходола О. М., Рубан-Максимець О. О., Костюковський Б. А., Шульженко С. В., Біленко М. С., Нечасва Т. П., Кулик М. М., Дубовський С. В., Парасюк М. В., Мітрахович М. М., Герасимчук І. С., Лір В. Є. [1–4].

Проте питання, що стосуються забезпеченості України енергетичними ресурсами, їх кінцевого споживання і розподілу, потребують подальшого вивчення. А методологічні аспекти комплексного статистичного дослідження ефективного використання енергетичних ресурсів у науковій літературі висвітлено недостатньо.

Актуальність вирішення проблем, пов'язаних із дослідженням ефективного використання наявних енергетичних ресурсів, що вимагає обґрунтування теоретичних та методичних підходів до розробки відповідного статистичного забезпечення, зумовила вибір, визначила мету та завдання даного дослідження.

Метою статті є обґрунтування методологічних підходів до статистичного оцінювання використання енергетичних ресурсів на загальнодержавному рівні.

Для досягнення поставленої мети у роботі сформульовано та вирішено такі завдання:

оцінити основні тенденції розвитку вітчизняної енергетики та використання енергетичних ресурсів;
провести статистичний аналіз ефективності використання енергетичних ресурсів на загальнодержавному рівні.

За допомогою статистики енергетики можна визначити обсяги постачання (власне виробництво, експорт, імпорт, міжнародне бункерування та зміни запасів) і споживання (енергетичним сектором на перетворення в інші види палива та енергії, власне споживання енергетичним сектором, втрати під час транспортування та розподілу й кінцевого споживання за видами діяльності) наявних енергетичних ресурсів.

В енергетичному балансі України за 2011 рік обсяг загального постачання енергії становив 126,4 млн т нафтового еквіваленту (т н. е.). Її частка у загальносвітовому постачанні первинних видів енергії становилася 1 %, у загальноєвропейському – 4,3 % [5; 6].

Частка газу у структурі постачання первинних видів енергії у 2011 році скоротилася, хоча він залишається найважливішим джерелом енергії. Якщо у 2005 році його частка в обсягах загального постачання становила 47,1 %, то у 2011 році – 37,1 %. Вугілля – друге за обсягами джерело енергії. Якщо у 2005 році його частка складала майже 26,0 %, то у 2011 році ця величина збільшилася й склала 32,8 % від загальної структури постачання первинної енергії. Третьюю за рівнем постачання є атомна енергія – 18,7 %. Слід відзначити зростання частки відновлюваних джерел енергії (гідроелектро-, вітрова, сонячна енергія, біопаливо та відходи) до 2,0 % порівняно з 0,5 % у 2005 році.

У 2011 році енергопостачання первинної енергії країни на 45,9 % забезпечувалося за рахунок імпорту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР): обсяг імпортованих ПЕР склав 57 956 тис. т н. е. У структурі імпорту провідне місце належить газу природному – 62,4 % [6; 7].

Щодо виробництва первинних видів ПЕР, то можна сказати, що у 2011 році воно становило 85 185 тис. т н. е. У 2011 році в Україні було вироблено 40 047 тис. т н. е. вугілля (1,1 % від загальносвітового виробництва та 10 % від загальноєвропейського) [5]. Якщо аналізувати обсяг видобутку газу природного, то у 2011 році цей показник склав 15 528 тис. т н. е. [6], що становить 0,6 % від загальносвітового видобутку і 1,8 % від загальноєвропейського [5]. Виробництво атомної енергії становило 1 623 тис. т н. е. Частка України у світовому виробництві атомної енергії становить 3,4 %, у загальноєвропейському – 7,5 %. У Європейському регіоні за рівнем виробництва електроенергії за допомогою енергії ядра Україна поступається лише Франції, Російській Федерації та Німеччині [5]. У структурі виробництва первинних видів енергії у 2011 році 47 % належало видобутку вугілля та торфу; майже третю частину становила атомна енергетика (27,8 %). Україна забезпечує потреби у газі природному за рахунок власного видобутку лише на 18 %.

Україна входить до першої десятки провідних країн світу за покладами вугілля (3,9 % від загальносвітових запасів) [5]. Станом на 1 січня 2012 року загальні запаси вугілля в Україні становили 117,1 млрд т. Загальною запаси вугілля становлять 95,4 % від загального обсягу усього органічного палива держави. Але потрібно зазначити, що глибина залягання вугільних пластів в Україні досягає 1 100 – 1 800 метрів. Крім того, видобування вугілля в нашій країні не завжди ефективне з точки зору техніки безпеки та охорони праці. Запаси газу природного становлять 1 478,3 млрд м³, балансові запаси нафти сирої та газового конденсату – 188,3 млн т, забалансові – 81,0 млн т. Якщо говорити про перспективи їх видобутку до 2030 року, то, як зазначають українські вчені, мінімальна кількість нерозвіданих вуглеводневих ресурсів – 5,6 млрд т н. е., максимальна – 20 млрд т н. е. Важка та залишкова нафта і бітум становитимуть близько 2 млрд т н. е., вугільний метан – 10 трлн м³, за мінімальними оцінками вчених [8].

За даними розрахунків можна сказати, що Україна може забезпечити себе власним видобутком нафти на 25 – 35 % та газу на 50 – 60 %. Однак важкі геологічні умови і, як наслідок, потреба у значних інвестиціях перешкоджають використанню цього потенціалу [8].

Щодо виробництва електроенергії та теплової енергії, то протягом 2009 – 2011 років цей показник зростав. Але якщо динаміка постачання первинних видів енергії має безумовну тенденцію до зростання, то в даному випадку вона не простежується.

Так, виробництво електроенергії у 2011 році порівняно з 2009 роком збільшилося на 1 834 тис. т н. е., або на 12,3 %, але порівняно з 2010 роком це збільшення відбулося лише на 547 тис. т н. е., або на 3,4 %. Якщо аналізувати виробництво теплоенергії, то у 2011 році її обсяг становив 14 529 тис. т н. е., що на 958 тис. т н. е. більше, ніж у 2009 році, та на 332 тис. т н. е., або на 2,2 % менше, ніж у 2010 році.

У 2011 році обсяг кінцевого споживання первинних і вторинних енергетичних ресурсів склав 75 836 млн т н. е. У структурі їх споживання 38,5 % склала частка газу природного, а це означає, що газ природний все ще залишається головним енергетичним ресурсом у промисловості, побутовому секторі, транспорті; 15 % газу йде на неенергетичне використання, як сировина для промисловості. У загальносвітовому споживанні газу природного на Україну припадає 1,7 %, а якщо взяти Європейський регіон, то цей показник становитиме 4,9 % від регіонального використання.

По 16 % належать нафті сирій та продуктам її переробки, електроенергії та теплової енергії. На вугілля та торф припадає 12,3 %. Частка України у загальносвітовому споживанні вугілля у 2011 році становила 1,1 %, у загальноєвропейському – 8,5 %. Слід зазначити, що Україну за рівнем споживання вугілля серед європейських країн випереджають лише Російська Федерація, Польща та Німеччина [6].

В Україні найбільшими кінцевими споживачами енергії є промисловість, сектор приватних домогосподарств та транспорт.

Одним із основних кінцевих споживачів енергетичних ресурсів є побутовий сектор – 31 % від загального кінцевого споживання. Тут використовується 50 % газу природного, який йде в сектор кінцевого споживання, третя частина електроенергії, 37 % теплоенергії.

На транспорт припадає 16 % від кінцевого споживання енергії. У 2011 році розмір його споживання становив 12 561 тис. т н. е., що більше від аналогічного показника 2010 року на 883 тис. т н. е., або на 7,6 %. У транспортному секторі найбільшими споживачами енергетичних ресурсів є автомобільний та трубопровідний види транспорту, на які припадає відповідно 10,8 та 4,5 % від загального кінцевого споживання.

Як зазначає Фризоренко А. О., в нашій державі на промисловий сектор припадає в 1,5 раза більше енергетичних ресурсів, ніж у країнах Європейського Союзу. Хоча зазначена частка і скоротилася на 6 в. п. протягом останніх 12 років, проте вона продовжує бути найбільшою із видів економічної діяльності. 35 % від усього кінцевого споживання енергетичних ресурсів у 2011 році припадало на промисловість [9].

Традиційно найенергоємнішою галуззю промисловості залишається чорна металургія – 54 % усього енергетичного споживання промисловості країни; але водночас у Європейських країнах – членах ОЕСР частка чорної металургії в загальній структурі споживання становить 12 %. Основною причиною цього є застаріла виробнича база (знос обладнання складає 70 – 80 %) та структура виробництва. 10 % від усього споживання енергетичних ресурсів промисловістю припадає на хімічну та нафтохімічну галузі. На ці дві галузі припадає близько 22 % кінцевого використання енергетичних ресурсів. Як сировина для промисловості енергетичних ресурсів було використано 4 656 тис. т н. е., або 6 % від загального кінцевого споживання [9; 10].

Саме така структура економіки є причиною перевищення енергоємності ВВП України відносно європейських країн.

2009 рік був кризовим як для глобальної економічної системи, так і для вітчизняної. Обсяги кінцевого споживання енергії в Україні порівняно з 2008 роком скоротилися на 9 654 тис. т н. е. і становили у 2009 році 69 011 тис. Найбільше скорочення обсягів споживання ПЕР відбулося в промисловому секторі – на 168,7 %. Майже не змінилися обсяги споживання енергоресурсів на транспорті. У 2009 році цей показник знизився лише на 7 %. У 2009 році на 75 % знизилася споживання енергетичних ресурсів у домогосподарствах, але вже у наступних роках – 2010 та 2011 – цей показник вийшов на докризовий рівень.

Важливим фактором сталого економічного розвитку є визначення оптимального рівня витрат ПЕР на макrorівні [3; 4; 11; 12].

Як відомо, визначення показників енергетичної ефективності для всіх ієрархічних рівнів соціально-економічних систем базується на такому принципі [8]:

$$D_s = \frac{O_s}{C_s} \quad (1)$$

де s – індекс показника, який характеризує результати економічної діяльності, яких було досягнуто в результаті витрат одиниці палива;

O_s – результати економічної діяльності, які досягнуті за рахунок використання палива в обсязі C_s ;

C_s – обсяг витрат енергетичних ресурсів.

У результаті проведеного дослідження автором було визначено показник енергоефективності національної економіки за 2000 – 2011 роки. При цьому були використані дані енергетичних балансів, сформованих МЕА та Державною службою статистики України, і показники національних рахунків (таблиця).

Таблиця

Вихідні дані для обчислення показника енергетичної ефективності використання палива та енергоємності ВВП*

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП у цінах 2000 року, млн грн	170 070	185 773	195 525	214 285	240 317	246 866	265 006	286 052	292 643	249 453	259 805	273 298
Кінцеве споживання енергії, тис. т н. е.	85 909	86 981	76 746	74 004	81 438	82 929	82 345	82 434	78 585	69 014	73 787	75 836

* Побудовано автором за даними роботи [2] та показниками національних рахунків.

Слід розрахувати показник енергоефективності та обернений до нього показник енергоємності ВВП у 2011 році.

При цьому в даному випадку результатом економічної

діяльності буде валовий внутрішній продукт, обчислений у цінах 2000 року (O_s), а обсягом витрат енергетичних ресурсів буде рівень їх кінцевого споживання (C_s), тобто:

$$D = \frac{O_s}{C_s} = \frac{273298}{75836} = 3,604,$$

де D – показник енергетичної ефективності на макрорівні;

$$E = \frac{C_s}{D_s} = \frac{75836}{273298} = 0,277,$$

де E – показник енергоємності ВВП.

Визначивши таким чином показники енергетичної ефективності та енергоємності в динаміці протягом 2000 – 2011 років (рисунок), автор дійшов висновку, що протягом останніх років мала місце тенденція щодо зниження показника енергоємності українського ВВП, тобто для виробництва продукції (робіт), надання послуг із кожним роком сектором кінцевого споживання витрачається менша кількість енергетичних ресурсів.

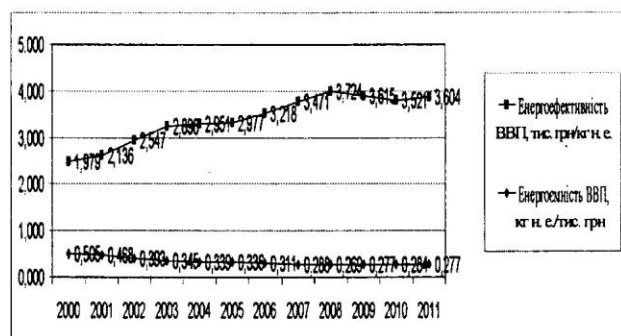


Рис. Динаміка енергоємності та енергоефективності ВВП у 2000 – 2011 роках (побудовано автором за даними роботи [2] та показниками національних рахунків)

За допомогою проведеного аналізу використання енергетичних ресурсів в Україні можна визначити основні напрями кінцевого споживання палива та енергії, рівні запасів, рівень використання енергетичних ресурсів у секторі перетворення.

Але водночас перед органами державної статистики постають завдання з удосконалення існуючих державних статистичних спостережень зі статистики енергетики для отримання стандартного набору енергетичних показників, які можуть бути використані для вдосконалення методики обрахунку енергоефективності на всіх рівнях соціально-економічної системи України.

Література: 1. Суходоля О. М. Енергоємність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу / О. М. Суходоля // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 2. – С. 140–149. 2. Суходоля О. М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації / О. М. Суходоля; Національна академія державного управління при Президентові України. – К.: НАДУ, 2006. – 424 с. 3. Рубан-Максимець О. О. Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України / О. О. Рубан-Максимець // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – № 20. – С. 21–26. 4. Лір В. Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В. Е. Лір, У. Є. Письменна. – К.: НАН України; Ін-т економіки та прогнозування, 2010. – 208 с. 5. BP Statistical Review of World Energy [Electronic resource]. – June 2012. – Access mode: <http://bp.com/statisticalreview>. 6. Енергетичний баланс України за 2009, 2010, 2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Локтев Э. М. Перспективы развития и использования возобновляемых энергетических ресурсов в Украине / Э. М. Локтев, Д. А. Захарченко // Экономика развития. – 2011. – № 2(58). – С. 46–50. 8. Пуговица М. Мета уряду – збільшити частку відновлювальних джерел енергії у паливному балансі / М. Пуговица // Урядовий кур'єр. – 2010. – С. 7.

9. Фризоренко А. О. Енергетичний баланс України: від теорії до практики / А. О. Фризоренко, С. І. Божко // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 16–21. 10. Energy balances of non-OECD countries [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.iea.org/w/bookshop/add.aspx?id=612>. 11. Мітрахович М. М. Методика аналізу енергоефективності паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] / М. М. Мітрахович. – Режим доступу: http://int.nau.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=118&catid=40&Itemid=62. 12. Рабіа А. Абдуллах. Механізми впливу державства на підвищення енергоефективності національного господарства України / Рабіа А. Абдуллах // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 142–147.

References: 1. Sukhodolia O. M. Enerhoiemnist valovoho vnutrishnoho produktu: tendentsii ta chynnyky vplyvu / O. M. Sukhodolia // Zbiryk naukovykh prats Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy. – 2003. – No. 2. – Pp. 140–149. 2. Sukhodolia O. M. Enerhoiefektyvnist ekonomiky v konteksti natsionalnoi bezpeky: metodolohiia doslidzhennia ta mekhanizmy realizatsii / O. M. Sukhodolia; Natsionalna akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy. – K.: NADU, 2006. – 424 p. 3. Ruban-Maksymets O. O. Osoblyvosti rozrahunku pokaznykiv enerhetychnoi efektyvnosti na bazi statystychnoi zvitnosti Ukrainy / O. O. Ruban-Maksymets // Problemy zahalnoi enerhetyky. – 2009. – No. 20. – Pp. 21–26. 4. Lir V. E. Ekonomichnyi mekhanizm realizatsii polityky enerhoiefektyvnosti v Ukraini / V. E. Lir, U. Ye. Pysmen-na – K.: NAN Ukrainy; Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia, 2010. – 208 p. 5. BP Statistical Review of World Energy [Electronic resource]. – June 2012. – Access mode: <http://bp.com/statisticalreview>. 6. Enerhetychnui balans Ukrainy za 2009, 2010, 2011 roky [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Loktev E. M. Perspektivy razvitiya i ispolzovaniya vozobnovlyayemykh energeticheskikh resursov v Ukraine / E. M. Loktev, D. A. Zakharchenko // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 2(58). – Pp. 46–50. 8. Puhovytsia M. Meta uriadu – zbilshyty chastku vidnovliualnykh dzherel enerhii u palyvnomu balansii / M. Puhovytsia // Uriadovyi kurier. – 2010. – P. 7. 9. Fryzorenko A. O. Enerhetychnyi balans Ukrainy: vid teorii do praktyky / A. O. Fryzorenko, S. I. Bozhko // Statystyka Ukrainy. – 2013. – No. 1. – Pp. 16–21. 10. Energy balances of non-OECD countries [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.iea.org/w/bookshop/add.aspx?id=612>. 11. Mitrahovych M. M. Metodyka analizu enerhoiefektyvnosti palyvno-enerhetychnoho kompleksu Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode: http://int.nau.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=118&catid=40&Itemid=62. 12. Rabia A. Abdullakh. Mekhanizmy vliyaniya gosudarstva na povyschenie energoeffektivnosti natsionalnogo khozyaystva Ukrainy / Rabia A. Abdullakh // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 8(122). – Pp. 142–147.

Інформація про автора

Полтавець Людмила Леонідівна – спеціаліст I категорії, економіст відділу статистики у Кременчуцькому районі Головного управління статистики у Полтавській області Державної служби статистики України (39600, Україна, Полтавська обл., м. Кременчук, вул. Леніна, 14/23, e-mail: poltavetsll@mail.ru).

Інформація об авторе

Полтавец Людмила Леонидовна – специалист I категории, экономист отдела статистики в Кременчугском районе Главного управления статистики в Полтавской области Государственной службы статистики Украины (39600, Украина, Полтавская обл., г. Кременчук, ул. Ленина, 14/23, e-mail: poltavetsll@mail.ru).

Information about the author

L. Poltavets – specialist of the I category, economist of the Department of Statistics in Kremenchuk district of the Main Department of Statistics in Poltava region of State Statistics Service of Ukraine (14/23 Lenin St., Kremenchuk, Poltava region, Ukraine, 39600, e-mail: poltavetsll@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Рєвєнєва О. В.

Стаття надійшла до ред.
16.08.2013 р.

РОЛЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ У РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ І ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

УДК 338.3:633.1:338.439.02(477)

Материнська О. А.

Розкрито значення зернового господарства як важливого потужного сегмента в забезпеченні продовольчої безпеки держави. Наведено основні показники продовольчої безпеки України, зокрема в категорії хлібопродукти, за показниками національної методики та методики фірми DuPont. Визначено сучасний рівень розвитку зерновиробництва в Україні та світі. Проведено аналітичне дослідження кон'юнктури ринку зернових культур у динаміці. Окреслено умови розвитку економіки країни для подальшого розширення зернового потенціалу України.

Ключові слова: продовольча безпека, виробництво зернових, потенціал, ринок зерна, агропромисловий комплекс, зерно, зернове господарство.

РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ В РАЗВИТИИ АПК УКРАИНЫ И ФОРМИРОВАНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

УДК 338.3:633.1:338.439.02(477)

Материнская О. А.

Раскрыто значение зернового хозяйства как важного мощного сегмента в обеспечении продовольственной безопасности государства. Приведены основные показатели продовольственной безопасности Украины, в частности в категории хлебопродукты, по показателям национальной методики и методики фирмы DuPont. Определен современный уровень развития зернопроизводства в Украине и мире. Проведено аналитическое исследование конъюнктуры рынка зерновых культур в динамике. Очерчены условия развития экономики страны для дальнейшего расширения зернового потенциала Украины.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, производство зерновых, потенциал, рынок зерна, агропромышленный комплекс, зерно, зерновое хозяйство.

THE ROLE OF GRAIN CROP PRODUCTION IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGROINDUSTRIAL COMPLEX AND FOOD SECURITY

UDC 338.3:633.1:338.439.02(477)

O. Materynska

The importance of grain crop production as an significant powerful segment in supplying the population with food resources has been revealed. The main indicators of food security of Ukraine, in particular in the category of bakery products, have been presented in terms of the national procedures and the methods of the company DuPont. The current level of grain crop production development in Ukraine and worldwide have been defined. The analytical study of grain crops market conditions in dynamics was carried out. The conditions of country's economic development were outlined in order to expand grain potential of Ukraine.

Keywords: food security, grain crop production, potential, grain market, agroindustrial complex, grain, the grain growing.

Проблема продовольчої безпеки привертає увагу світової спільноти починаючи з 70-рр. XX ст., коли виявився дефіцит світових продовольчих ресурсів. Ця проблема має глобальний характер: виробництво, розподіл і торгівля продуктами харчування хвилюють кожну державу незалежно від того, страждає її населення від голоду і недоїдання чи забезпечене продовольчими товарами в достатній або надмірній кількості. Основним джерелом продовольчих ресурсів людства є зернове господарство. Ще у 1974 році Міжнародна продовольча організація ФАО визначила зерно пшениці основним мірилом продовольчої безпеки країн світу [1].

Україна має сприятливі для вирощування зернових ґрунтово-кліматичні умови, відпрацьовані технології та матеріально-технічну базу, хоча й недостатньо розвинену, а також досвід, традиції, кваліфіковану робочу силу. Тому цілком природно, що виробництво збіжжя є пріоритетним напрямом агропромислового виробництва України.

У вітчизняній науці питання продовольчої безпеки завжди знаходилися в центрі уваги вчених-економістів. Розвитку теоретичних та практичних аспектів продовольчої безпеки присвятили свої дослідження Власов В. І., Гойчук О. І., Юрчишин В. В. та ін.

Питанням вивчення значення та розвитку зернової галузі присвячено праці Бистрової І. О., Воскобойника Ю. П., Дем'яненка С. І., Милованова Є. В., Погріщука Б. В., Саблука П. Т., Худолій Л. М., Шликуляка О. Г., Шликача О. М., Шубравської О. В. та ін. Проте важливі аспекти продовольчої безпеки стосовно ринкових умов розвитку вітчизняного зерновиробництва потребують поглибленого розгляду.

Метою статті є виявлення тенденцій розвитку сучасного ринку зерна в Україні та його значення у формуванні продовольчої безпеки держави.

Зернопродуктовий комплекс традиційно посідає одне з пріоритетних місць серед основних галузей сільського господарства України як за виробничо-технічними характеристиками, так і за оборотом фінансово-грошових засобів. Його ресурсний потенціал має велике значення для національної економіки держави, забезпечуючи її продовольчу безпеку.

Стан зернового господарства визначає розвиток усіх галузей агропромислового виробництва та рівень добробуту народу. Від обсягу виробництва зерна залежить, чи буде населення забезпечене основним продуктом харчування – хлібом, а промисловість – сировиною. Високорозвинене зернове господарство відіграє значну роль у розширенні м'ясного та молочного скотарства, свинарства і птицевництва. В умовах поглиблення міжнародного поділу праці, економічних відмінностей країн і різної забезпеченості їх зерном власного виробництва цей продукт стає одним із найважливіших об'єктів зовнішньої торгівлі.

Виробництво зерна в Україні зазнає суттєвих змін у зв'язку з розвитком нових форм господарювання і розвитком присадибного селянського господарства, особливостями формування ринку зерна в умовах ринкової економіки.

За даними Держкомстату України, у 2012 р. виробництво зернових і зернобобових культур становило 46,2 млн т, що на 18,6 % менше, ніж у 2011 р. Це зумовлено як скороченням площі збирання (на 3,5 %), так і зниженням урожайності зернових культур (на 15,7 %). Урожай зернових культур у 2012 р. був одержаний переважно за рахунок виробництва зернової кукурудзи, питома вага якої в загальному валовому зборі досягла 45 % (при середньому показнику за десять років 21 %).

Виробництво продовольчих зернових культур у 2012 р. скоротилося на 28 % і становило 17 млн т (37 % від загального обсягу), фуражних зернових – на 11,8 %.

Відповідно до прийнятих стандартів зерно поділяють на два основних класи за його використанням: продовольче і фуражне. Статистичні дані щодо розподілу виробленої зернопродукції вказують на те, що на сектор фуражного зерна у 2012 р. припадало 35 % порівняно із 45 % у 2000 р., а продовольчого – відповідно до 11 та 25 % (рис. 1).



Рис. 1. Частка продовольчого та фуражного зерна у валовому виробництві України, % [2]

Виробництво зерна слугує визначальним еталоном рівня забезпечення продовольчої безпеки. Згідно з вітчизняною методикою оцінки продовольчої безпеки в Україні добова енергетична цінність раціону людини перевищує граничний рівень (2500 ккал), частка продуктів тваринного походження складає лише половину необхідного раціону (55 % – пороговий критерій), а економічна доступність свідчить, що половину бюджету українці витрачають на продукти харчування (таблиця).

Таблиця

Основні показники продовольчої безпеки України
(складено автором за даними робіт [3 – 5])

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	З 2012 р. до 2010 р., ±
Добова енергетична цінність раціону людини, ккал	2 933	2 951	2 954	21
Продукти тваринного походження, ккал	809	807	844	35
Частка продуктів тваринного походження, %	27,6	27,3	28,6	1,0
Достатність споживання хліба та хлібопродуктів, %	110,2	109,3	108,3	-1,9
Економічна доступність продуктів, %, в тому числі хліба та хлібопродуктів	51,6 13,2	51,3 13,8	50,2 13,6	-1,4 0,4
Індикатор диференціації вартості харчування, в тому числі на хліб та хлібопродукти	1,33 0,93	1,58 1,10	1,61 1,15	0,28 0,22

Про незбалансованість харчування населення України свідчить перевищення раціональної норми хліба та хлібопродуктів на 10 %, тобто власні енергетичні потреби населення забезпечує за рахунок економічно більш доступних продуктів. У країні зростає коефіцієнт диференціації вартості харчування, в тому числі й хлібопродуктів.

За глобальним індексом продбезпеки DuPont України у 2012 році посіла 47 місце в загальному рейтингу серед 107 досліджуваних країн світу, 51 – за доступністю продовольства, 43 – за придатністю, якістю та безпекою харчування [6].

Обсяги внутрішнього споживання зерна з року в рік поступово зменшуються, але збільшується частка експорту, яка у 2012 р. склала майже половину всіх зернових ресурсів України (рис. 2).

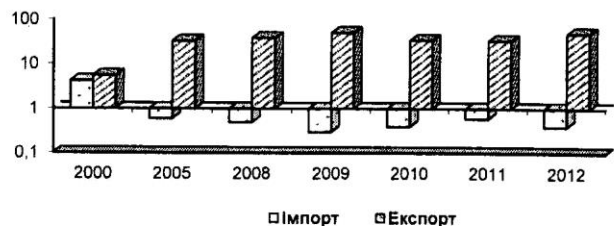


Рис. 2. Частка імпорту та експорту зерна в загальному обсязі зернових ресурсів України [2]

На сьогодні Україна входить до числа 10-ти основних світових товаровиробників зернопродукції. Виробництвом зерна у світі займається дуже багато країн, тому місце України на світовому зерновому ринку є дуже важливою економічною характеристикою. Основними виробниками зерна на світовому ринку зерна є: Китай (18,6 %), США (15,9 %), Російська Федерація (3,4 %), Франція (2,8 %), Канада (2,3 %), Німеччина (2,0 %). Україна в цьому рейтингу займає сьоме місце із виробництвом 1,6 % від світового виробництва зернових та зернобобових культур. У сукупності вони забезпечують майже 50 % світового виробництва [7].

Прорив на світовий ринок пов'язаний із такими факторами: зростанням урожайності зернових, девальвацією гривні, низькими порівняно зі світовими внутрішніми цінами на зернові (рис. 3), достатньо високою пропускнуною спроможністю портів на відміну від найближчих конкурентів на просторах СНД (Росії, Казахстану), спадом внутрішнього попиту на продовольче та фуражне зерно внаслідок скорочення чисельності населення і поголів'я сільськогосподарських тварин.

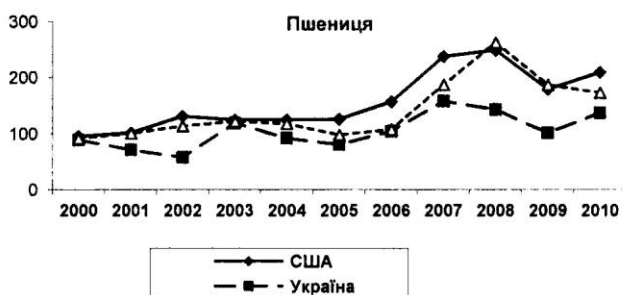


Рис. 3. Динаміка цін виробників на світовому ринку зерна (пшениці), дол./т (за даними ФАО) [7]

Зернове виробництво значною мірою визначає економічний стан абсолютної більшості сільськогосподарських товаровиробників країни. Однак виробництво зерна в Україні характеризується дуже низькою технологічною ефективністю порівняно з провідними країнами – виробниками зерна. У цілому світова тенденція зростання врожайності має лінійний характер з 95 % достовірності варіації вивільненого рівня (рис. 4).

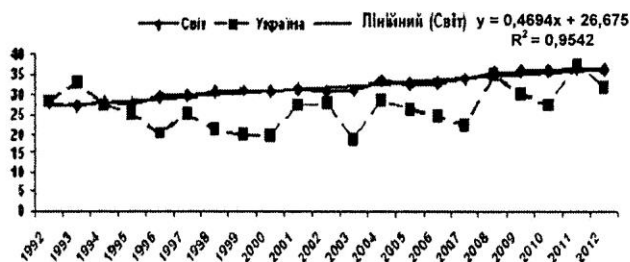


Рис. 4. Середня врожайність зернових культур в Україні та світі, ц / га [7]

Слід звернути увагу на те, що в останні роки рівень рентабельності зернових культур значно коливається – з 64,8 % у 2000 р. до 3,1 % у 2005 р. та 15,2 % у 2012 р.

Перед зерновою галуззю України на найближчі роки поставлено завдання забезпечити стабільне зростання виробництва зерна, необхідне співвідношення його складу за видами, що задовольнить усі потреби держави й високу якість усього асортименту зерна.

Зернопродуктовий підкомплекс АПК, як і вся економіка країни, переживає складний момент у ринковій економіці. Цей процес супроводжується тривалими кризовими явищами, що змушує шукати радикальні напрями виходу зернопродовольчого виробництва зі складного економічного становища. Його головне завдання – забезпечення попиту на продукти зернопереробки, поліпшення їх якості та урізноманітнення асортименту. Зерно є основою продуктів харчування для населення, тому що з нього не тільки виробляються хліб, макаронні вироби та крупи, а воно також є джерелом виробництва молока, м'яса, яєць та інших продуктів харчування. Зерно – найважливіший корм для тварин і птиці.

Подальший розвиток зернового потенціалу України неможливий без створення відповідних умов для розвитку економіки країни в цілому. Надходження інвестицій у зерновий підкомплекс стримує відповідність ринку землі, механізмів, які б сприяли розширенню рентабельних і скороченню нерентабельних підприємств. Стримуючими факторами розвитку зернового підкомплексу є уповільнення приватизації зерносовищ, монополізм держави на реалізаційні послуги та транспортування продукції тощо.

Обов'язковою передумовою успішного функціонування і розвитку підприємства є визначення й оцінка його ефективності. Необхідність дослідження даної проблеми зумовлена багатьма факторами, зокрема такими, як обмеженість економічних ресурсів, а також бажання суб'єктів господарювання отримати максимальний ефект за найнижчих витрат.

Отже, оцінювати рівень продовольчої безпеки України неможливо без урахування рівня розвитку зерновиробництва.

Література: 1. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире / Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/017/i3027r/i3027r.pdf>. 2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населення України за 2012 рік: статистичний збірник / відп. за випуск О. М. Прокопенко; Державний комітет статистики України. – К., 2013. – 56 с. 3. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України № 1379 від 5 грудня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. 4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік: статистичний бюлетень / відп. за випуск Н. С. Власенко; Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 88 с. 5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): статистичний збірник. Частина перша. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 377 с. 6. Global Food Security Index. – Access mode: <http://foodsecurityindex.eiu.com>. 7. Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Access mode: <http://www.fao.org/home/en>. 8. Програма "Зерно України – 2015" / Національна академія аграрних наук України, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaan.gov.ua. 9. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України № 37-IV від 12 травня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 10. Милованов Є. В. Розвиток ринкових відносин та ринку зерна в Україні: Методологічні аспекти / Є. В. Милованов // Науковий вісник НАУ. – 2001. – № 35. – С. 51–54. 11. Бойко В. І. Оптимізувати структуру виробництва можна / В. І. Бойко, Н. Л. Касьянова // Зерно і хліб. – 2001. – № 4. – С. 13. 12. Худолій Л. М. Економічний механізм, формування та функціонування ринку зерна в Україні: монографія / Л. М. Худолій. – К.: ІАЕ УААН, 1998. – 204 с. 13. Милованов Є. В. Програмне забезпечення розвитку виробництва зерна в Україні / Є. В. Милованов // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 50–52. 14. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): монографія / [В. І. Бойко, С. М. Лебідь, В. С. Рибка та ін.]; за ред. В. І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с. 15. Грущинська Н. М. Зовнішньоекономічні пріоритети України у кризових процесах сучасності / Н. М. Грущинська // Економіка розвитку. – 2011. – № 1(57). – С. 49–52. 16. Сидоренко О. В. Надєжди і опасения зернового рынка / О. В. Сидоренко // Зерно. – 2013. – № 2(83). – С. 28–31. 17. Про основи національної безпеки України: Закон України № 964-IV від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 18. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України № 1877-IV від 24.06.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 19. Про продовольчу безпеку України: Проект Закону України № 8370-1 від 28.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 20. Саблук П. Т. Національна доктрина продовольчої безпеки (проект) / П. Т. Саблук, Г. М. Калетник, С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–11.

References: 1. Polozhenie del v svyazi s otsutstviem prodovol'stvennoy bezopasnosti v mire / Prodovol'stvennaya i selskokhozyaystvennaya Organizatsiya Obedinennykh Natsiy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.fao.org/docrep/017/i3027r/i3027r.pdf>. 2. Balansy ta spozhyvannya osnovnykh produktiv kharchuvannya naselennia Ukrainy za 2012 rik: statystychny zbirnyk / vidp. za vypusk O. M. Prokopenko; Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – K., 2013. – 56 p. 3. Metodyka vyznachennia osnovnykh indykatoriv prodovol'choi bezpeky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy No. 1379 vid 5 hrudnia 2007 r. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. 4. Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktiv sil'skoho hospodarstva v sil'skohospodarskykh pidpriemstvakh za 2011 rik: statystychny biuleten / vidp. za vypusk N. S. Vlasenko; Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – K., 2012. – 88 p. 5. Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2012 rotsi (za danymy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrainy): statystychny zbirnyk. Chastyna persha. – K.: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2013. – 377 p. 6. Global Food Security Index. – Access mode: <http://foodsecurityindex.eiu.com>. 7. Food and Agriculture Organization of

the United Nations. – Access mode : <http://www.fao.org/home/en>. 8. Prohrama "Zerno Ukrainy – 2015" / Natsionalna akademiia ahramykh nauk Ukrainy, 2011 [Electronic resource]. – Access mode : www.uaan.gov.ua. 9. Pro zerno ta rynek zerna v Ukraini : Zakon Ukrainy No. 37-IV vid 12 travnia 2004 roku [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 10. Mylovanov Ye. V. Rozvytok rynkovykh vidnosyn ta rynku zerna v Ukraini: Metodolohichni aspekty / Ye. V. Mylovanov // Naukovyi visnyk NAU. – 2001. – No. 35. – Pp. 51–54. 11. Boiko V. I. Optymizuvaty strukturu vyrobnytstva mozna / V. I. Boiko, N. L. Kasianova // Zerno i khlіb. – 2001. – No. 4. – P. 13. 12. Khudolii L. M. Ekonomichni mekhanizm, formuvannia ta funktsionuvannia rynku zerna v Ukraini : monohrafiia / L. M. Khudolii. – K. : IAE UAAN, 1998. – 204 p. 13. Mylovanov Ye. V. Prohramne zabezpechennia rozvytku vyrobnytstva zerna v Ukraini / Ye. V. Mylovanov // Ekonomika APK. – 2001. – No. 2. – Pp. 50–52. 14. Ekonomika vyrobnytstva zerna (z osnovamy orhanizatsii i tekhnologii vyrobnytstva) : monohrafiia / [V. I. Boiko, Ye. M. Lebid, V. S. Rybka et al.] ; za red. V. I. Boika. – K. : NNTs IAE, 2008. – 400 p. 15. Hrushchynska N. M. Zovnishnoekonomichni priorytety Ukrainy u kryzovykh protsesakh suchasnosti / N. M. Hrushchynska // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 1(57). – Pp. 49–52. 16. Sidorenko O. V. Nadezhdy i opaseniya zernovogo rynku // Zerno. – 2013. – No. 2(83). – Pp. 28–31. 17. Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy : Zakon Ukrainy No. 964-IV vid 19.06.2003 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 18. Pro derzhavnu pidtryмку silskoho hospodarstva Ukrainy : Zakon Ukrainy No. 1877-IV vid 24.06.2004 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 19. Pro prodovolchu bezpeku Ukrainy : Proekt Zakonu Ukrainy No. 8370-1 vid 28.04.2011 r. [Electronic resource]. –

Access mode : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 20. Sabluk P. T. Natsionalna doktryna prodovolchoi bezpeky (proekt) / P. T. Sabluk, H. M. Kaletnyk, S. M. Kvasha // Ekonomika APK. – 2011. – No. 8. – Pp. 3–11.

Інформація про автора

Материнська Ольга Андріївна – асистент кафедри обліку та аналізу Вінницького національного аграрного університету (21008, Україна, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: olga-materinska@yandex.ua).

Информация об авторе

Материнская Ольга Андреевна – асистент кафедри учета и анализа Винницкого национального аграрного университета (21008, Украина, г. Винница, ул. Солнечная, 3, e-mail: olga-materinska@yandex.ua).

Information about the author

O. Materynska – Assistant Professor of Accounting and Analysis Department of Vinnytsia National Agrarian University (3 Soniachna St., 21008, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: olga-materinska@yandex.ua).

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

Стаття надійшла до ред.
28.08.2013 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІЙН У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.986

Серпухов М. Ю.

Розглянуто питання торгівельних війн між країнами в міжнародній економіці. Враховуючи домінування парадигми вільної торгівлі, значна кількість країн світу використовує інструменти прихованого протекціонізму, що призводить до появи торгівельних війн у міжнародній економіці. На основі аналізу торгівельних війн у міжнародній економіці встановлено учасників торгівельних війн та обґрунтовано їх інтереси. Проаналізовано інструменти прихованого протекціонізму, які застосовуються в торгівельних війнах. Досліджено інтереси країни-імпортера, що є ініціатором торгівельної війни, та країни-експортера, що є ініціатором торгівельної війни. Запропоновано класифікацію видів інтересів країн-учасників торгівельних війн із різних позицій.

Ключові слова: міжнародна торгівля, торгівельні війни, протекціонізм, вільна торгівля, експорт, імпорт, торгівельні бар'єри, інтереси учасників торгівельної війни.

ОБОСНОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ТОРГОВЫХ ВОЙН В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 339.986

Серпухов М. Ю.

Рассмотрены вопросы торговых войн между странами в международной экономике. Учитывая доминирование парадигмы свободной торговли, значительное количество стран мира использует инструменты скрытого протекционизма, которые приводят к появлению торговых войн в мировой экономике. На основе анализа торговых войн в международной экономике установлены участники торговых войн и обоснованы их интересы. Проанализированы инструменты скрытого протекционизма, которые применяются в торговых войнах. Исследованы интересы страны-импортёра, являющейся инициатором торговой войны, и страны-экспортёра, являющейся инициатором торговой войны. Предложена классификация видов интересов стран-участников торговых войн с различных позиций.

Ключевые слова: международная торговля, торговые войны, протекционизм, свободная торговля, экспорт, импорт, торговые барьеры, интересы участников торговой войны.

THE JUSTIFICATION OF INTERESTS OF TRADE WARS PARTICIPANTS IN THE INTERNATIONAL ECONOMY

UDC 339.986

M. Serpukhov

The article studies the issues of trade wars between the countries in the international economy. Taking into account the dominant position of free trade paradigm a large quantity of the countries of the world use tools of disguised protectionism, that causes trade wars in the international economy. Based on the analysis of trade wars in the international economy the participants of trade wars were determined and their interests were justified. The tools of disguised protectionism used by the countries in trade wars were analyzed. The interests of importing countries and exporting countries, initiating the trade wars were investigated. The classification of the interests of the countries participating in trade wars from different points of view was suggested.

Keywords: international trade, trade wars, protectionism, free trade, export, import, trade barrier, the interests of trade war participants.

Багато сторіч налічує дискусія з приводу застосування в зовнішньоторговельній політиці країни ключових її напрямів – протекціонізму та лібералізму (вільної торгівлі). Враховуючи значний часовий лаг та безліч думок видатних вчених і практиків, формального домінування набула парадигма вільної торгівлі, за якою кожна з країн має можливість поглиблювати власну спеціалізацію та забезпечувати вільний доступ до товарів і ринків країн (прикладом тому є діяльність СОТ, членами якої є 157 країн) [1]. Проте сучасний світовий ринок характеризується дуалістичною природою, що пов'язана з формальним домінуванням парадигми вільної торгівлі, з одного боку, та тотальним використанням інструментів прихованого протекціонізму – з іншого. Результатом такої політики є значна кількість торговельних війн між країнами в міжнародній економіці.

Незважаючи на загальноприйняті позитивні наслідки вільної торгівлі, значна кількість країн перебуває в пошуку переваг протекціоністських заходів. Враховуючи значний науковий доробок у галузі торговельної політики та еволюції форм протекціонізму і вільної торгівлі, за умови домінування вільної торгівлі й широкого застосування прихованих протекціоністських заходів, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з торговельними війнами між країнами й виокремленням та ідентифікацією інтересів країн-учасників торговельних війн. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн у міжнародній економіці дозволить поглибити теоретичний доробок у галузі торговельної політики та визначити мотиви країн-учасників торговельних війн, а також розробити відповідний інструментарій, спрямований на запобігання торговельним війнам та оцінку їх ефективності в міжнародній економіці.

Питання дослідження різних аспектів торговельної політики мають довгу історію, починаючи з базових положень теорії меркантилістів, класичної школи, маржиналістів, кейнсіанців до сучасних досліджень інституціональної та кембриджської школи [2].

Початок теоретичного підґрунтя дослідження торговельних війн було закладено в працях: А. Монкрет'єна, Т. Мана, У. Стаффорда, Дж. Стюарта, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, Ф. Ліста, Э. Хекшера, Б. Оліна, В. Леонтьєва, М. Кейнса та багатьох інших [2]. Предметом дослідження зазначених вчених були питання, пов'язані з формуванням торговельної політики країни, визначенням переваг та недоліків протекціонізму і вільної торгівлі, спеціалізацією країн у міжнародній торгівлі, розподілом природних ресурсів між країнами та їх впливом на міжнародну торгівлю, особливостями здійснення торгівлі між країнами, та багато інших аспектів.

Серед сучасних дослідників окремих аспектів зовнішньоекономічної політики та торговельних війн слід відзначити: П. Кругмана [3], М. Портера [4], В. Пономаренка [5], Л. Піддубну [5], А. Савка [6], О. Довгаль [7] та багатьох інших. Предметом дослідження сучасних вчених-економістів є обґрунтування умов торгівлі, визначення ефектів від вільної торгівлі [3], встановлення конкурентних переваг країни на світовому ринку [4], управління міжнародною конкурентоспроможністю [5], встановлення взаємозв'язку між торгівлею та добробутом населення [6], дослідження сучасних

аспектів протекціонізму та лібералізму в зовнішньоторговельних відносинах [7] тощо.

Аналіз теоретичного доробку торговельних війн дозволяє встановити окремі характеристики цього явища та визначити його вплив на розвиток світової економічної системи. Так, у своєму дослідженні торговельних війн Девід Гоулд та Грейм Водбридж приходять до висновку, що торговельна війна між країнами є динамічним процесом, спрямованим на захист власних економічних інтересів, основою якого є моделі політичних рішень країн, що знаходять своє втілення в торговельній політиці (збільшенні тарифних бар'єрів у торгівлі між країнами) та призводять до відповідних кроків іншої країни-учасниці конфлікту [8]. Зокрема, виходячи з аналізу літератури, встановлено, що найпоширенішими інструментами торговельних війн є тарифні бар'єри та політика країн [9]. Перемога в торговельній війні полягає у встановленні відповідного оптимального тарифу або переходу від специфічних тарифів чи комбінованих до адвалорних, що робить наслідки війни менш значимими.

Враховуючи наявний доробок та зростаючу актуальність питань, пов'язаних із торговельними війнами у світовій економіці, визначення інтересів учасників торговельних війн є одним з пріоритетних завдань, що стоїть перед сучасними науковцями.

Метою даної роботи є поглиблення методичного доробку торговельної політики країн та вдосконалення інструментарію як торговельних війн, так і форм протидії торговельним війнам у міжнародній економіці.

Виникнення торговельних війн у світовій економіці ґрунтується на протиставленні сукупності економічних інтересів країн-учасників торговельної війни. Виходячи з ідентифікації власних позитивних результатів від застосування різноманітних торговельних бар'єрів за допомогою інструментів прихованого протекціонізму, країни намагаються відстоювати власні економічні інтереси, що в результаті призводить до відповідних кроків країни, проти якої застосовані інструменти прихованого протекціонізму.

Сучасні міжнародні економічні відносини мають чимало прикладів торговельних війн, у яких беруть участь практично всі країни світу. За результатами досліджень торговельних війн між країнами в сучасних умовах було обрано окрему групу торговельних війн, наведену в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика окремих торговельних війн у міжнародній економіці

Країна-ініціатор	Країна-учасник	Рік, початок	Товарна група	Інструмент протекціонізму
1	2	3	4	5
США	Куба	1962	всі	Квотування (ембарго), політична ізоляція та ін.

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Росія	Польща	2005	М'ясо, продовольчі товари	Фітосанітарний контроль
Росія	Грузія	2006	Вино, мінеральна вода, природний газ	Фітосанітарний контроль
Росія	Молдова	2006	Вино	Фітосанітарний контроль
Росія	Латвія	2006	Шпроти	Фітосанітарний контроль
Росія	Україна	2006	М'ясо, молочні продукти	Фітосанітарний контроль
Росія	Україна	2006	Природний газ	Політичний інструментарій
Росія	Литва	2009	Транзитні послуги	Митно-декларативний інструментарій
Росія	Білорусь	2009	Молочна продукція	Фітосанітарний контроль
ЄС	Україна	2009	Кукурудза	Фітосанітарний контроль
Росія	Японія	2011	Автомобілі	Технічні вимоги
Росія	Україна	2011	Сири та молочні продукти	Фітосанітарний контроль
Росія	Інші країни	2012	Автомобілі	Тарифи (утилізаційний збір)
Росія	Норвегія	2013	Риба та рибні продукти	Фітосанітарний контроль
Колумбія	Аргентина	2013	Сухе молоко	Квотування
Бразилія	Індія, П. Корея, ЮАР	2013	Пропілен	Антидемпінгове розслідування

Наведені в табл. 1 характеристики торговельних війн у міжнародній економіці свідчать, що застосування інструментів прихованого протекціонізму має довгу історію та значну кількість учасників, а також велике розмаїття інструментів прихованого протекціонізму.

Враховуючи проаналізовані торговельні війни між країнами, слід відзначити, що: практично всі торговельні війни було розпочато країнами, які мають суттєвий вплив на міжнародну економіку та прагнуть домінування в торговельних відносинах; групи товарів, проти яких застосовуються інструменти прихованого протекціонізму, мають абсолютно різноплановий характер; зворотна реакція країн, проти яких застосовувались інструменти прихованого протекціонізму, мають різний характер – від симетричних дій у відповідь на застосування протекціоністських заходів до їх ігнорування; торговельні війни мають різний характер, спрямований як на застосування інструментів прихованого протекціонізму для захисту внутрішнього ринку країни, так і для захисту інтересів національних виробників на зовнішніх ринках. Тому під торговельною війною слід розуміти процес протиставлення економічних чи політичних інтересів з метою досягнення бажаних результатів шляхом використання різноманітних інструментів протекціоністського захисту (в тому числі з використанням інструментів прихованого протекціонізму) [10].

До складу учасників торговельної війни слід віднести: міжнародні організації, що займаються питанням регулювання міжнародної торгівлі; інтеграційні об'єднання країн, які проводять спільну торговельну політику; держави (державні інституції, які ініціюють торговельну війну, та інституції іншої держави, яка бере участь у торговельній війні); підприємства (експортери та імпортери продукції, на діяльність яких значно впливає рішення державних органів); споживачі продукції або населення країн-учасників торговельної війни.

Кожен з учасників торговельної війни має власні інтереси, які полягають у досягненні бажаних рішень та наслідків у ході торговельної війни. Виходячи з наявності різних векторів дії протекціоністських заходів, подальшого дослідження потребують інтереси країни-імпортера, що є ініціатором торговельної війни, та інтереси країни-експортера, що є ініціатором торговельної війни.

Більшість торговельних війн у міжнародній економіці ініціюються з метою захисту власних економічних інтересів на внутрішньому ринку країни. Серед таких є інтереси країни-імпортера, що є ініціатором торговельної війни, які мають багатосторонній характер. Серед основних інтересів країни-імпортера, що ініціює торговельну війну, є захист вітчизняних економічних інтересів, який ґрунтується на скороченні обсягів імпортової продукції на внутрішньому ринку. Також значного поширення набувають інші мотиви країни-імпортера, що ініціює торговельну війну, спрямовані на досягнення різного роду економічних, політичних, соціальних, релігійних, військово-політичних та екологічних зисків.

На основі проведеного аналізу окремих торговельних війн у міжнародній економіці, наведених у табл. 1, визначено інтереси країни імпортера, що ініціює торговельну війну, які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Інтереси країни-імпортера, що ініціює торговельну війну

Вид інтересів	Характеристика інтересів
Економічні	Зменшення конкуренції на внутрішньому ринку; збільшення обсягів ВВП; збільшення зайнятості; підтримка вітчизняних виробників; збільшення платоспроможного попиту
Політичні	Політичний тиск з метою отримання бажаних політичних кроків або рішень; погіршення конкурентних позицій країни у світі; дискредитація органів влади країни
Соціальні	Формування національної ідеї, що ґрунтується на підтримці власного товаровиробника; зменшення безробіття; стимулювання створення додаткових робочих місць
Релігійні	Обмеження доступу на ринок країни продукції, що не відповідає релігійним переконанням населення країни; інструмент вирішення релігійних конфліктів (отримання релігійних преференцій)
Військово-політичні	Обмеження торгівлі з країною з метою послаблення її економічних та військових позицій; недопущення укріплення військових позицій країни; інструмент досягнення військових преференцій
Екологічні	Запобігання доступу на ринок країни екологічно небезпечної продукції; зменшення забруднення навколишнього середовища

Визначені види інтересів країни-імпортера, що є ініціатором торговельної війни, мають різноплановий характер та спрямовані на досягнення окремих цілей, серед яких як економічні мотиви, так і політичні, соціальні, релігійні, військово-політичні або екологічні. Таке узагальнення видів інтересів країни-імпортера, що є ініціатором торговельної війни, дозволяє окреслити коло предметної

області та встановити мотиви ініціювання торгівельної війни й обрати відповідні інструменти для її проведення.

Враховуючи природу зовнішньоекономічної діяльності та сферу інтересів, в яких відбувається протиставлення інструментів протекціоністського захисту, країни повинні прагнути відстоювати власні інтереси на зовнішніх ринках (у процесі експорту продукції) з метою підтримки національних виробників. Застосовуючи узагальнену характеристику видів інтересів та аналіз окремих торгівельних війн у міжнародній економіці, наведену в табл. 1, проведено дослідження та групування інтересів країни-експортера, що є ініціатором торгівельної війни (табл. 3).

Таблиця 3

**Інтереси країни-експортера,
що є ініціатором торгівельної війни**

Вид інтересів	Характеристика інтересів
Економічні	Збільшення обсягів експорту товарів; зростання ВВП; послаблення конкуренції на ринку країни імпортера; зменшення торгівельних бар'єрів на ринку країни-імпортера; зміцнення конкурентних позицій на ринку імпортера; поглинання конкурентів; поглиблення спеціалізації країни у виробництві продуктів
Політичні	Послаблення адміністративних бар'єрів та режимів доступу товарів на ринки країни-імпортера; спонукання до вступу в торгівельні об'єднання; інструмент вирішення політичних конфліктів; реалізація політичних амбіцій керівництва країни
Соціальні	Збільшення рівня зайнятості; демонстрація свого домінуючого становища над країною-імпортером
Релігійні	Інструмент вирішення релігійних конфліктів (отримання релігійних преференцій); розповсюдження впливу релігійної течії країни-експортера продукції
Військово-політичні	Формування залежності від країни-імпортера продукції; послаблення військових позицій та авторитету на міжнародній арені
Екологічні	Рациональне використання власних природних ресурсів. Зменшення обсягів використання природних (сировинних) ресурсів країни та ін.

Серед інтересів країни-експортера, що є ініціатором торгівельної війни, слід відзначити наявність значного розмаїття інтересів, спрямованих на досягнення окремих позитивних результатів для країни-експортера продукції, що є ініціатором торгівельної війни. Виходячи із запропонованої класифікації інтереси країни-експортера, що є ініціатором торгівельної війни, ґрунтуються на досягненні як економічних, так і політичних, соціальних, релігійних, військово-політичних або екологічних зисків від торгівельної війни.

Запропоноване обґрунтування інтересів учасників торгівельної війни дозволяє ідентифікувати цілі країн у торгівельній війні та розробити стратегію її ведення з метою захисту власних економічних інтересів. Також встановлення інтересів країн учасників торгівельних війн дозволяє прогнозувати наслідки торгівельної війни та формувати шляхи виходу з неї. Виходячи з дослідження торгівельних війн у сучасній економіці (за результатами дослідження [11]), обґрунтуванню економічних інтересів торгівельної війни приділяється недостатня увага, оскільки значна кількість торгівельних війн є економічно не доцільними, а рішення про початок торгівельних війн – політично вмотивованими. Дослідження інтересів учасників торгівельних війн в міжнародній економіці дозволяє поглибити розуміння природи торгівельних війн та вдосконалювати відповідний інструментарій їх дослідження, а також створює підґрунтя для розробки інструментів ведення торгівельних війн.

Таким чином, враховуючи актуальність і розповсюдженість застосування інструментів прихованого протекціонізму, що призводить до появи торгівельних війн між країнами, дослідження інтересів учасників торгівельних війн дозволяє поглиблювати методичний інструментарій та розробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо прогнозування наслідків торгівельних війн, інструментів їх ведення, рекомендації щодо оцінки ефективності торгівельних війн, стратегій протидії торгівельним війнам або виходу країни з торгівельної війни.

Подальшими напрямками досліджень торгівельних війн є прогнозування наслідків торгівельної війни шляхом моделювання імітаційної моделі торгівельної війни на основі запропонованої ідентифікації інтересів учасників торгівельних війн, а також вдосконалення інструментів оцінки ефективності ведення торгівельної війни на основі врахування інтересів країн-учасників торгівельної війни.

Література: 1. Всесвітня торгівельна організація. – Режим доступу : www.wto.org. 2. Хрестоматія по економічній теорії / [сост. Е. Ф. Борисов]. – М. : Юрист, 2000. – 536 с. 3. Paul R. Krugman. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade / Paul R. Krugman, Masahisa Fujita, Anthony J. Venables. – N. Y. : Hardcover, 1999. – 366 p. 4. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 390 с. 5. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / під ред. докт. екон. наук, проф. Пономаренка В. С., докт. екон. наук, проф. Кизима М. О., докт. екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 7–22. 6. Савка А. П. Вплив міжнародної торгівлі на добробут населення трансформаційних країн : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / А. П. Савка. – Тернопіль, 2010. – 23 с. 7. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (Питання теорії і методології) : монографія / О. А. Довгаль ; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2004. – 320 с. 8. Vicard V. Trade, conflict, and political integration: Explaining the heterogeneity of regional trade agreements / V. Vicard // European Economic Review. – January 2012. – Vol. 56. – Issue 1. – Pp. 54–71. 9. David M. Gould. The political economy of retaliation, liberalization and trade wars / David M. Gould, Graeme L. Woodbridge // European Journal of Political Economy. – Vol. 14. – Issue 1. – 1998. – Pp. 115–137. 10. Ben Lockwood. Specific and ad valorem tariffs are not equivalent in trade wars / Ben Lockwood, Kar-yiu Wong // Journal of International Economics. – October 2000. – Vol. 52. – Issue 1. – Pp. 183–195. 11. Серпухов М. Ю. Методичне обґрунтування позиції країни у торговельній війні / М. Ю. Серпухов // Економіст. – 2012. – № 11 (313). – С. 55–57.

References: 1. Vsesvitnia torhivelnia orhanizatsiya. – Access mode : www.wto.org. 2. Khrestomatiya po ekonomicheskoy teorii [Readings on Economic Theory] / [sost. E. F. Borisov]. – M. : Yurist, 2000. – 536 p. 3. Paul R. Krugman. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade / Paul R. Krugman, Masahisa Fujita, Anthony J. Venables. – N. Y. Hardcover, 1999. – 366 p. 4. Porter Michael E. Stratehiia konkurenttsii / Michael E. Porter, [per. z anhl.]. – K. : Osnovy, 1998. – 390 p. 5. Ponomarenko V. S. Mizhnarodna konkurentospromozhnist pidpriyemstva i diversyfikatsiia eksportu : naukovo-metodychni aspekty analizu ta otsinky / V. S. Ponomarenko, L. I. Pidubna // Konkurentospromozhnist: problemy nauky ta praktyky : monohrafiia / pid red. dokt. ekon. nauk, prof. Ponomarenka V. S., dokt. ekon. nauk, prof. Kyzyma M. O., dokt. ekon. nauk, prof. Tyshchenko O. M. – Kh. : VD "INZHEK", 2009. – P. 7–22. 6. Savka A. P. Vplyv mizhnarodnoy torhivli na dobrobut naselennia transformatsiynykh krain : avtoref. dys. na zdobutтя nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.02 "Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny" / A. P. Savka. – Ternopil, 2010. – 23 p. 7. Dovhal O. A. Protektsionizm i liberalizm u protsesi hlobalizatsii svitovoi ekonomiky (Pytannia teorii i metodolohii) : monohrafiia / O. A. Dovhal ; Nar. ukr. acad. – Kh. : Vyd-vo NUA, 2004. – 320 p. 8. Vicard V. Trade, conflict, and political integration: Explaining the heterogeneity of regional trade agreements / V. Vicard // European Economic Review. – January 2012. – Vol. 56. – Issue 1. – Pp. 54–71. 9. David M. Gould. The political economy of retaliation, liberalization and trade wars / David M. Gould, Graeme L. Woodbridge // European Journal of Political Economy. – Vol. 14. – Issue 1. –

1998. – Pp. 115–137. 10. Ben Lockwood. Specific and ad valorem tariffs are not equivalent in trade wars / Ben Lockwood, Kar-yiu Wong // Journal of International Economics. – October 2000. – Vol. 52. – Issue 1. – Pp. 183–195. 11. Serpukhov M. Y. Methodychne obgruntuvannya pozytsii krainy v torhovel'ni viini / M. Y. Serpukhov // Ekonomist. – 2013. – No. 11 (313). – Pp. 55–57.

Інформація про автора

Серпухов Максим Юрійович – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: maximserpuhov@ukr.net).

Информация об авторе

Серпухов Максим Юрьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры международной экономики и менеджмента внешнеэкономичес-

кой деятельности Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: maximserpuhov@ukr.net).

Information about the author

M. Serpukhov – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of International Economics and Foreign Economic Activity Management of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: maximserpuhov@ukr.net).

Рецензент

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

**Стаття надійшла до ред.
21.06.2013 р.**

THE DEVELOPMENT OF THE NOTION OF THE CONTENT AND STRUCTURE OF COMMUNICATION ACTIVITY PROCESS IN ECONOMICS

UDC 338.24.01

K. Naumik

The article deals with scientific approaches to modelling the process of communication in management and economics. The author divided communication models into classic, linear and non-linear ones, and carried out the comparative analysis of their elements. The conclusion on the necessity for a motivational and activity approach to studying the communication process in the economy was made. As a result, the author improved the communication model, introducing the categories of "need" and "production cycle", and considering the model in the aspect of the process of communication products production and communication capital formation.

Keywords: production, performance, communication, communicant, process, need, economy, effect.

РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ ЗМІСТУ ТА СТРУКТУРИ ПРОЦЕСУ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.24.01

Наумік К. Г.

Розглянуто наукові підходи до моделювання процесу комунікації в управлінні й економіці. Моделі комунікацій розподілені автором на групи, а саме класичні, лінійні й нелінійні моделі. Проведено порівняльний аналіз їх елементів. Зроблено висновок про необхідність використання мотиваційно-діяльнісного підходу під час вивчення процесу комунікацій в економіці. У результаті автором удосконалена модель комунікацій, у яку введені категорії "потреба" й "цикл виробництва", сама ж модель розглянута в аспекті процесу виробництва комунікаційних продуктів і формування комунікаційного капіталу.

Ключові слова: виробництво, діяльність, комунікація, комунікант, процес, потреба, економіка, ефект.

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ СОДЕРЖАНИЯ И СТРУКТУРЫ ПРОЦЕССА КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.24.01

Наумик Е. Г.

Рассмотрены научные подходы к моделированию процесса коммуникации в управлении и экономике. Модели коммуникаций распределены автором на группы, а именно классические, линейные и нелинейные модели. Проведен сравнительный анализ их элементов. Сделан вывод о необходимости использования мотивационно-

деятельностного подхода при изучении процесса коммуникаций в экономике. В результате автором усовершенствована модель коммуникаций, в которую введены категории "потребность" и "цикл производства", сама же модель рассмотрена в аспекте процесса производства коммуникационных продуктов и формирования коммуникационного капитала.

Ключевые слова: производство, деятельность, коммуникация, коммуникант, процесс, потребность, экономика, эффект.

One of the major trends in the global economy – informatization – is noted by many scholars of the XX and XXI centuries. Computerization is both a factor and a consequence of a qualitatively new stage in the development of socioeconomic relations, namely the post-industrial economy. The division of social development into three stages: pre-industrial, industrial and post-industrial is taken as a base of the concept of post-industrial society developed by D. Bell.

The post-industrial theory is supported by the practice. The society of mass consumption was the cause of the development of the service economy, so the information and telecommunication sectors began to develop rapidly. Accordingly to the report "Measuring the Information Society 2012" [1], made by the Department of Telecommunication Development Bureau of the International Telecommunication Union at the end of 2011 the number of people using the Internet grew by 11 percent over the last year: "... by end 2011, more than one third of the population worldwide was online – 2.3 billion people" [1, p. 3].

International Telecommunication Union is the United Nations specialized agency for information and communication technologies. Its report presents two authoritative benchmarking tools to monitor information society developments worldwide. The ICT Development Index (IDI) ranks 155 countries' performance with regard to information and communication technology (ICT) infrastructure and uptake. The ICT Price Basket (IPB) is a unique metric that tracks and compares the cost and affordability of ICT services in more than 160 countries globally. Both the IDI and the IPB combined are powerful measures for benchmarking and explaining differences between countries and within regions when it comes to ICT developments. This year's edition of the report also features new data and analyses on revenue and investment in the ICT sector and proposes a new methodology to measure the world's telecommunication capacity.

Communication is a continuous and ongoing process. Communication is dynamic, complex and continually changing. Frank Dance [2] believes that communication experiences are cumulative and are influenced by the past, that means present experiences inevitably influence a person's future. Therefore, communication can be considered as a process that changes over time and among interactants.

So, the purpose of the article is to develop the content and structure of the model of communication process in economics.

Definitions of communication range widely, depending upon the source, some definitions appear to be more communicator-centered, others are more message-centered, and still others are medium-centered.

The differences in the approaches to the description of communication underlie differences in patterns of communication process.

There are Classical Model of Aristotle [3; 4], Linear Models (Harold Lasswell, 1948; The Shannon-Weaver Mathematical Model, 1949; Berlo's S-M-C-R, 1960; Wilbur Schramm's Interactive Model, 1954; Non-Linear Models (Theodore Newcomb; Friedemann Schulz von Thun; Westley and MacLean's Conceptual Model, 1957; Sam Becker's Mosaic Model, 1968; Frank Dance's Helical Spiral, 1967; Maletzke's model of the mass communication process; two-step flow model formulated by Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson and Hazel Gaudet, 1940, and later supplemented by Elihu A. Katz, 1955 [5]; Ruesch and Bateson Functional Model, 1951; Dean Barnlund's Transactional Model, 1970; Suggestions for Communication Models; Systemic Model of Communication, 1972; Brown's Holographic Model, 1987; a Fractal Model of communication).

The analytical approach is common for all researchers. The act of communication is divided into components, so to understand its mechanism the model is formed and each element of the model is analyzed separately (Table).

Table

The elements of communication models

	Source, sender	Transmitter	Message	Information destination, matter of concern	Channel medium	Encoder	Decoder	Signal	Noise	Image	Effect	Experience, culture	Leader	Feedback	Receiver, recipient
Classical Model															
Aristotle	+		+												+
Linear Models															
Harold Lasswell	+		+		+						+	+			+
Berlo's "SMCR"	+		+		+										+
Shannon-Weaver	+	+	+		+			+	+						+
Wilbur Schramm	+		+		+	+	+							+	+
Non-Linear Models															
Theodore Newcomb	+			+											+
Friedemann Schulz von Thun	+		+												+
Sam Becker's Mosaic Model	+		+		+										+
Paul Watzlawick and others	+														+
Westley and MacLean's Conceptual Model	+											+		+	+
Maletzke's model of the mass communication process	+		+		+					+				+	+
Two-step flow formulated by Paul F. Lazarsfeld and others	+		+										+		+
Dean Barnlund's Transactional Model	+		+		+	+	+								+

One of the earliest definitions of communication came from the Greek philosopher Aristotle. He defined Logos, inhered in the content or the message itself; Pathos, inhered in the audience; Ethos, inhered in the speaker [3; 4].

This classical triad (communicator – message – recipient) is used in all models of communication.

Harold Lasswell (1948) conceived of analyzing the mass media in five stages: "Who?", "Says what?", "In which channel?", "To whom?", "With what effect?" [6; 7].

Shannon&Weaver's theory described communication as a linear process in 1949 [8]. They were concerned with telephone and radio technology and wanted to develop a model that could show how information passed through channels. This approach to human communication comprises several key elements: a source, or a transmitter of a message, who sends a message to a receiver, the recipient of the message. The receiver is a person who makes sense out of the message. All of this communication takes place in a channel, which is a pathway to communication.

The Linear Model also introduces the concept of noise – which is anything not intended by the informational source. There are four types of noise: Semantic noise; Physical (external) noise; Psychological noise; Physiological noise.

In apparent elaboration Lasswell and/or Shannon&Weaver extended the components to include the notions of perception, reactions to a situation, and message context. The concepts of this model became staples in communication research and emphasized such items as Entropy, Redundancy, Noise, Channel.

Although this view of communication process was highly respected many years ago, but the classical and linear approaches are very limited for several reasons. Firstly, a more obvious problem of the linear model is its suggestion that communication flows in one direction only: from a sender to a receiver. Secondly, the linear model presumes that there is only one message in the communication process. Thirdly, the model considers that communication has a definable beginning and ending. Fourthly, the model suggests that communication is simply one person speaking to another, a feature that oversimplifies the complex communication process.

Wilbur L. Schramm proposed the interactional model of communication which emphasizes the two-way communication process between communicators [9]. It represents that communication goes in two directions: from a sender to a receiver and from a receiver to a sender. This circular process suggests that communication is an ongoing process. The interactional view illustrates that a person can perform the role of either a sender or a receiver during an interaction, but not both roles simultaneously. One essential element to the interactional model is feedback, which is the response to a message. Feedback may be verbal or non-verbal, intentional or unintentional. It helps communicators to know whether or not their message is received and the extent to which meaning is achieved. A final feature of the interactional model is a person's field of experience, it refers to how a person's culture, experiences and heredity influence his/her ability to communicate with another person. The interactional view assumes two people speaking and listening, but not at the same time. It was this criticism that inspired the development of the third model of communication.

Wilbur L. Schramm was a forefather in the growth of a basic model of communication. Wilbur Schramm's model emphasizes the idea of highlighting the process of encoding and decoding the message. Schramm proposed this process as a reciprocal circular communication between the sender and receiver. The Shannon-Weaver model is a more mathematical and technological one, Schramm incorporates the study of human behavior in the communication process.

The Berlo's model (the SMCR model) is not specific to any particular communication [10]. Berlo's model consists of a number of factors under each of the elements: S-Source (the source is where the message originates) and Receiver (the Receiver is where the message ends) are formed under the communication skills (the individual's skill to communicate: ability to read, write, speak, listen etc); attitudes (towards the audience, subject); knowledge (about the subject one is going to communicate on); social system (various aspects in society). It is where the communication takes place; culture that comes under social system. Encoder: The sender of the message (message originates) is referred as encoder, so the source is encoding the message here. Message is formed under Content, Elements (content

is accompanied by some elements), Treatment as the way in which the message is passed on or delivered; Structure and Code of the message. Only when the code is proper, the message will be clear, improper use may lead to misinterpretation.

The channel consists of five senses. The five senses which we use are the following: Hearing, Seeing, Touching, Smelling, Tasting.

Linear Models, thanks to the simplifications, facilitate the understanding of the sequence of events. In most cases, they do not reflect the real state of the system. In practice, often there is not simply consistent exchange of information, and there are typically more complex processes, which include the structure, not only people but also their thoughts, feelings, attitudes, social experience, emotional and mental state, and more.

Non-Linear geometric model of communication as a triangle is the Newcomb's model of communication was introduced by Theodore Newcomb at the University of Michigan in 1953 [11]. He gives different approach to the communication process. The main purpose of this theory is to introduce the role of communication in a social relationship (society) and to maintain social equilibrium within the social system. He does not include the message as a separate entity in his diagram, implying it only by use of directional arrows. He concentrates on the social purpose of communication, showing all types of communication as a means of sustaining relationships between people. Sometimes it's called as an "ABX" model of communication.

The four-sides model (also known as communication square or four-ears model) is a communication model by Friedemann Schulz von Thun (1981) [3; 4]. According to this model every news has four messages. The four sides of the news are fact, self-revealing, relationship, and appeal.

In *The Prospect of Rhetoric* (1968), Sam Becker presented a mosaic model of communication, arguing that "our traditional concept of the message has severely limited usefulness for understanding contemporary communication" [3; 4]. The emphasis of rhetorical studies should probably remain upon the message, in a way that is more descriptive of what a man as a receiver is exposed to, rather than what a man as a source creates. We construct messages which are, in effect, overlaid to form the large and complex communication environment or "mosaic" in which each of us exists. This mosaic consists of an immense number of fragments or bits of information on an immense number of topics. These bits are scattered over time and space and modes of communication. Each individual must grasp from this mosaic those bits which serve his needs, must group them into message sets which are relevant for him at any given time, and within each message set must organize the bits and close the gaps between them in order to arrive at a coherent picture of the world to which he can respond.

P. Watzlawick did extensive research on how communication is effected within families [12]. P. Watzlawick defines five basic axioms in his theory on communication, popularly known as the "Interactional View": "One Cannot – Not Communicate"; "Every communication has a content and relationship aspect so that the latter classifies the former and is therefore a metacommunication"; "The nature of a relationship is dependent on the punctuation of the partners of communication procedures"; "Human communication involves both digital and analog modalities"; "Interhuman communication procedures are either symmetric or complementary".

Westley&Maclean realized that communication does not begin when one person starts to talk, but rather when a person responds selectively to his/her physical surroundings [13]. This model considers a strong relation between responds from surroundings and the process of communication. Communication begins only when a person receives a message from surroundings. Each receiver responds to the message they received based on their object of orientation. There are main elements: news articles or information (x), Feedback (f), Clients (a), Reader or Audience (b) and Gate Keeper (c). Westley&Maclean communication model is Two-Dimensional. It cannot account for multidimensions; this means this model will not be applicable for typical communication events that involve broader context and wide range of communication messages.

Maletzke's model of the mass communication process is extremely useful because of its comprehensiveness and complex interaction of the factors at play [14]. The self-image of the communicator corresponds with that of the receiver. Both act upon

and are influenced by the Message which is itself constrained by the dictates of the Medium chosen. To add to the complexity, the message is influenced by the communicator's image of the receiver's image of the communicator. Maletzke's model suggests that in the communication process, many shoulders are being looked over. The more the shoulders, the more compromises, the more adjustments.

The complex conceptualization implies the way in which messages are diffused among social groups via opinion leaders. The importance of the model lies in the challenge it offered to previously held ideas about a one-step flow of media messages. No longer could the audience be seen as a mass of unconnected individuals. They were socially related and those relationships influenced the ways they both changed. In 1940 Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson, and Hazel Gaudet developed an elaborate research design to study the impact on voters of that year's mass-communicated presidential election campaign [15]. At first they were interested in how the members of given social categories media material related to the election and what role this content played in influencing their voting intentions.

Thus, the research suggested a movement of information through two basic stages: from the media to relatively well-informed individuals who frequently attended to mass communications; from those persons through interpersonal channels to individuals who had less direct exposure to the media and who depended upon others for their information. This communication process was called the two-step flow of communication.

Barnlund's (1970) Transactional Model of communication reflects the fact that we usually send and receive messages simultaneously. It suggests that the communication process is fluid and relational [16; 17]. The sender and receiver are mutually responsible for the effect and the effectiveness of communication.

In the transactional model, personal fields of experience still exist but they overlap with each other. This is an important addition to the understanding of the communication process because it demonstrates the existence of an active process. In the Linear Model, meaning is sent from one person to another. In the Interactional Model, meaning is achieved through a feedback mechanism. The Transactional Model takes the meaning-making process one step further: it assumes that people build shared meaning in their communication.

The answers to the above questions form a representation of a specific communication process with different models.

The practice of mass communication shows that the development of communication patterns makes sense to introduce such a significant component as obstacles, barrier of communication.

The model of the communication process developed by Yu. Vorontsov is of substantial interest [18]. As the components Yu. Vorontsov highlights: a source of information, the communicator, the message, the recipient, the communication channel, extralinguistic message parameter, the source of mechanical obstruction, the source of semantic constraints, class and social filters, personal and individual filters, semantic fields, field communications environment, loss of information, feedback "the recipient – the communicator," feedback "the recipient – the source of information". Yu. Vorontsov's model encourages researchers to consider that the communication is not the type of "communicator – recipient," and study it as a system of conditions and factors. This approach to the analysis of communication considerably deepened understanding the process and made it more manageable, and therefore more efficient. Systematic study of the communication process allows to simulate possible scenarios to understand the causes of the processes.

The basis of communication activities – a word (or message, information) – was correctly defined by Aristotle. But exactly who, what and how are the key questions of modern communication study. Unfortunately the modern communicational models are not economic. Some authors mention communication only as a function [19]. There is no any economic category or process included in. So, the main problem is to estimate the communicational activity economically. The author considers that the communication process should be examined from the perspective of motivational and active approach in economics. It allows to allocate and to select such economic categories as resources and products, to use monetary approach to estimate the efficiency. There is a logical consideration of the communication process as a need-oriented one, where the priority is to meet the needs as a result of production cycle of communications (Figure).

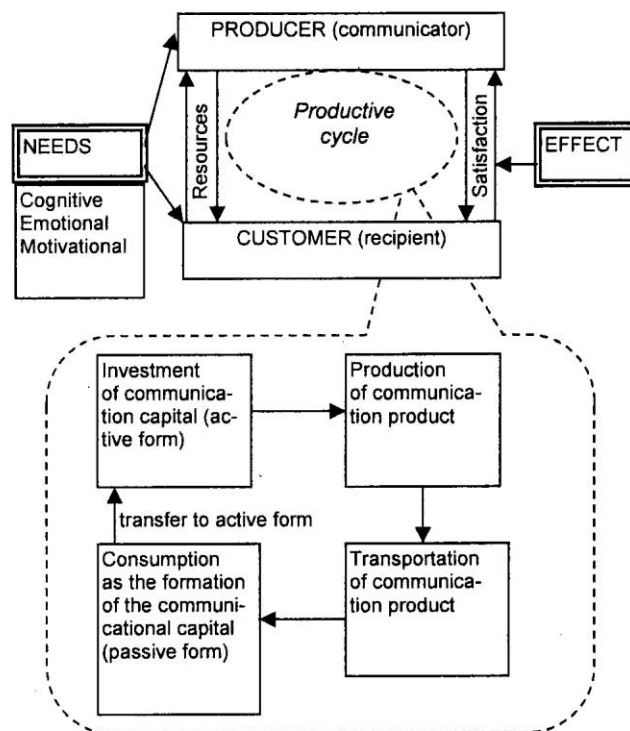


Fig. Communicational productive process

So, there are the main items for the diagnosis of qualitative and quantitative characteristics of the communication process: needs, the producer (the communicator, the sender), the consumer (the recipient); communication product (communication, information, knowledge, experience); communication capital, the channel of communication. Using this model of communication gives an opportunity to evaluate its effectiveness.

Thereby, it is necessary to describe qualitative and quantitative characteristics of the communication productive process in further researches.

- References:** 1. Report "Measuring the Information Society 2012" [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2012.aspx>. 2. Dance Frank. Toward theory of human communication: original essays // Frank Dance (ed.). Human communication theory. – New York, USA : Holt, 1967. – Pp. 288–309. 3. Effective Communications : (Management Extra) by Eleam. – Oxford : Publisher: Routledge, 2007. – 128 p. 4. Davis Foulger. Models of the Communication Process. Brooklyn College/CUNY, February 25, 2004 [Electronic resource]. – Access mode : <http://davis.foulger.info/research/unifiedModelOfCommunication.htm>. 5. Katz E. The Two-Step Flow of Communication / E. Katz // Public Opinion. – 1957. – No. 21. – Pp. 61–78. 6. Lasswell H. The structure and function of communication in society / H. Lasswell // "The Communication of Ideas" / Bryson Lyman (ed.). – New York : Harper, Institute for Religious and Social Studies, 1948. – Pp. 37–51. 7. Communication Theory: All About Theories for Communication. Lasswell's Model [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/lasswells-model/comment-page-1/>. 8. Shannon C. E. A Mathematical Theory of Communication / C. E. Shannon // Bell System Technical Journal. – 1948. – Vol. 27. – July and October. – Pp. 379–423, 623–656. 9. Schramm W. (ed.). Mass communications. – 2nd ed. – Urbana, IL : University of Illinois Press, 1960. 10. Berlo D. K. The process of communication: An introduction to theory and practice. – New York : Holt Rinehart and Winston, 1960. 11. Communication Theory: All About Theories for Communication. The Newcomb's Model [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/the-newcomb's-model>. 12. Watzlawick P. Pragmatics of human communication: A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes / P. Watzlawick, J. H. Beavin, D. D. Jackson. – New York :

W. W. Norton, 1967. 13. Communication Theory: All About Theories for Communication. Westley and MacLean's Model of Communication [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/westley-and-maclean's-model-of-communication>. 14. Maletzke G. Medienwirkungsforschung / G. Maletzke. – Tübingen, Germany : Max Niemeyer Verlag, 1981. 15. Paul F. Lazarsfeld Philosophy of Science and Empirical Social Research Original Research Article / F. Paul // Studies in Logic and the Foundations of Mathematics. – 1966. – Vol. 44. – Pp. 463–473. 16. Dean C. Barnlund. Public and private self in communicating with Japan / C. Dean Barnlund // Business Horizons. – 1989. – Vol. 32. – Issue 2. – March–April. – Pp. 32–40. 17. Barnlund D. C. Communication: the context of change / D. C. Barnlund // C. E. LARSON & F. DANCE (ed.) Perspectives on communication : colloquium proceedings. – Speech Communication Center (Milwaukee, USA). – 1988. – Pp. 24–40. 18. Моисеева А. П. Основы теории коммуникации : учебн. пособ. / А. П. Моисеева. – Томск : Изд. ТПУ, 2004. – 128 с. 19. 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. 103–106.

References: 1. Report "Measuring the Information Society 2012" [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2012.aspx>. 2. Dance Frank. Toward theory of human communication: original essays // Frank Dance (ed.). Human communication theory. – New York, USA : Holt, 1967. – Pp. 288–309. 3. Effective Communications : (Management Extra) by Elearn. – Oxford : Publisher: Routledge, 2007. – 128 p. 4. Davis Foulger. Models of the Communication Process. Brooklyn College/CUNY, February 25, 2004 [Electronic resource]. – Access mode : <http://davis.foulger.info/research/unifiedModelOfCommunication.htm>. 5. Katz E. The Two-Step Flow of Communication / E. Katz // Public Opinion. – 1957. – No. 21. – Pp. 61–78. 6. Lasswell H. The structure and function of communication in society / H. Lasswell // "The Communication of Ideas" / Bryson Lyman (ed.). – New York : Harper, Institute for Religious and Social Studies, 1948. – Pp. 37–51. 7. Communication Theory: All About Theories for Communication. Lasswell's Model [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/lasswells-model/comment-page-1/>. 8. Shannon C. E. A Mathematical Theory of Communication / C. E. Shannon // Bell System Technical Journal. – 1948. – Vol. 27. – July and October. – Pp. 379–423, 623–656. 9. Schramm W. (ed.). Mass communications. – 2nd ed. – Urbana, IL : University of Illinois Press, 1960. 10. Berlo D. K. The process of communication: An introduction to theory and practice. – New York : Holt Rinehart and Winston, 1960. 11. Communication Theory: All About Theories for Communication. The Newcomb's Model [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/the-newcombs-model>. 12. Watzlawick P. Pragmatics of human communication: A study of interactional patterns, pathologies, and

paradoxes / P. Watzlawick, J. H. Beavin, D. D. Jackson. – New York : W. W. Norton, 1967. 13. Communication Theory: All About Theories for Communication. Westley and MacLean's Model of Communication [Electronic resource]. – Access mode : <http://communicationtheory.org/westley-and-maclean's-model-of-communication>. 14. Maletzke G. Medienwirkungsforschung / G. Maletzke. – Tübingen, Germany : Max Niemeyer Verlag, 1981. 15. Paul F. Lazarsfeld Philosophy of Science and Empirical Social Research Original Research Article / F. Paul // Studies in Logic and the Foundations of Mathematics. – 1966. – Vol. 44. – Pp. 463–473. 16. Dean C. Barnlund. Public and private self in communicating with Japan / C. Dean Barnlund // Business Horizons. – 1989. – Vol. 32. – Issue 2. – March–April. – Pp. 32–40. 17. Barnlund D. C. Communication: the context of change / D. C. Barnlund // C. E. LARSON & F. DANCE (ed.) Perspectives on communication : colloquium proceedings. – Speech Communication Center (Milwaukee, USA). – 1988. – Pp. 24–40. 18. Моисеева А. П. Основы теории коммуникации : учебн. пособ. [Bases of Communication Theory : textbook] / А. П. Моисеева. – Томск : Изд. ТПУ, 2004. – 128 p. 19. Myronenko I. I. Doslidzhennia systemy faktoriv, yaki spryiaut formuvanniu ta rozvytku vzaiemovidnosyn mashynobudivnykh pidpriemstv zi spozhyvachamy produktii [Study of Factors that Shape and Develop the Relationship Between the Engineering Enterprises and Consumers] / I. I. Myronenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – Pp. 103–106.

Information about the author

K. Naumik – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Tourism Department, doctoral student of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: naumik@ukr.net).

Інформація про автора

Наумік Катерина Георгіївна – канд. екон. наук, доцент кафедри туризму, докторант Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: naumik@ukr.net).

Информация об авторе

Наумик Екатерина Георгиевна – канд. экон. наук, доцент кафедры туризма, докторант Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: naumik@ukr.net).

*A double-blind
peer review has been held.*

*Стаття надійшла до ред.
27.06.2013 р.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТИВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ

УДК 330.322(477)

Климова Н. І.

Систематизовано найбільш важливі джерела виробничого інвестування, які у своїй єдності забезпечують комплексний позитивний вплив на інвестиційну активність українських корпорацій: розширення нормативної бази амортизаційної політики, вдосконалення механізмів емісійної діяльності, розвиток ринку корпоративних цінних паперів, розширення сфери довгострокового кредитування, формування системи захисту й гарантування повернення інвестиційних коштів, активізацію ролі держави в розробці галузевих та регіональних інвестиційних програм, посилення зобов'язань інвестора щодо модернізації виробництва. Розглянуто питання джерел виробничого інвестування вітчизняних корпорацій. Запропоновано інвестиційну стратегію корпорації, визначено основні етапи її реалізації.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси, інвестиційна стратегія, амортизаційні відрахування, корпорація.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИСТОЧНИКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

УДК 330.322(477)

Климова Н. И.

Систематизированы наиболее важные источники производственного инвестирования, которые в своем единстве обеспечивают комплексное положительное влияние на инвестиционную активность украинских корпораций: расширение нормативной базы амортизационной политики, совершенствование механизмов эмиссионной деятельности, развитие рынка корпоративных ценных бумаг, расширение сферы долгосрочного кредитования, формирование системы защиты и гарантирования возврата инвестиционных средств, активизацию роли государства в разработке отраслевых и региональных инвестиционных программ, усиление обязательств инвестора по модернизации производства. Рассмотрены вопросы производственного инвестирования отечественных корпораций. Предложена инвестиционная стратегия корпорации, определены основные этапы ее реализации.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы, инвестиционная стратегия, амортизационные отчисления, корпорация.

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE SOURCES OF DOMESTIC CORPORATIONS PRODUCTION INVESTMENT

UDC 330.322(477)

N. Klimova

The most important reasons for industrial investment, which in its unity provide comprehensive positive impact on investment activity of Ukrainian corporations have been systematized. This activity comprises the expanding regulatory framework for depreciation policy, the improvement of emission mechanisms, the development of the corporate securities market, the expansion of long-term loans, the formation of protecting and guaranteeing the return of investment funds, increasing the state's role in the development of sectoral and regional investment programs, strengthening investor's obligations on production modernization. The issues of the sources of domestic corporations productive investment were studied. Investment strategy of a corporation was offered, basic phases of its implementation were determined.

Keywords: investment activity, investment resources, investment strategy, depreciation expenses, corporation.

Успішне розв'язання фінансових проблем управління корпораціями України значною мірою визначається рівнем і діапазоном їх інвестиційної активності й діяльності. Наслідком економічної кризи в Україні стало значне скорочення інвестиційної діяльності підприємств, що спричинило суттєве зменшення обсягу капітальних вкладень у національну економіку, зростання фізичного й морального зносу діючих основних фондів. Тому першочерговим завданням стабілізації економіки України є формування сприятливого інвестиційного клімату, залучення зовнішніх і внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів. У зв'язку з цим дослідження джерел виробничого інвестування, шляхів їх реалізації, принципів та механізмів інвестиційної політики вітчизняних корпорацій є проблемою актуальною.

Широкі коло питань, пов'язаних із формуванням та реалізацією інвестиційної політики підприємства, знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців: І. Ансоффа, Бланка І. О., Г. Бірманна, Богатирьова А. М., Р. Брейлі, Ю. Бріггема, Коссова В. В., Б. Карлофа, У. Кінга, Д. Кліланда, П. Массе, Стерлінга А. Р., Томпсона А. А., Стрікланда А. Дж., Шапіро В. Д., Гуляєвої Н. М., Пересади А. А., Д. Черваньова, Шеремета А. Д. та ін.

Проте існує низка актуальних проблем у цій сфері, які потребують подальшого глибокого осмислення та вирішення.

З огляду на науково-практичну актуальність теми і спираючись на результати дослідження окремих її аспектів в економічній літературі, метою даного дослідження є узагальнення та вдосконалення існуючих підходів до формування джерел виробничого інвестування вітчизняних корпорацій, реалізація якої забезпечить максимальне підвищення їх фінансової стабільності.

Особливу роль у забезпеченні сталого економічного розвитку відіграють інвестиції. Масове оновлення основного капіталу є необхідною умовою виходу економіки із кризи. Інвестиційна актив-

ність усередині держави має безпосередній вплив на економічне зростання, високий її рівень спричиняє зростання ВВП як у цілому, так і на душу населення. За підрахунками фахівців, загальна потреба в інвестиціях для структурної перебудови економіки України становить від 140 до 200 млрд дол., а щорічна потреба в інвестиціях – від 30 до 40 млрд дол. Загалом низький рівень інвестиційної активності в Україні особливо загострився в умовах світової фінансової кризи і був зумовлений такими чинниками, як високий рівень зовнішнього боргу, загострення фінансової та іпотечної криз, нестабільність інвестиційної активності, відтік капіталу, високий рівень доларизації економіки, спекуляції на фінансовому ринку України, збільшення тіньової економіки тощо. У 2011 р. спостерігався значний приріст інвестицій в основний капітал порівняно з 2010 р. – на 21,2 %. Однак на сьогодні інвестицій в основний капітал майже у 2 рази менше, ніж за показниками 1990 р. [1].

Основною проблемою, яка обумовлює необхідність пошуків нових інвестиційної діяльності в акціонерних товариствах, є незадовільний стан основних фондів підприємств, невисокі темпи оновлення виробничого потенціалу, які за останні роки ще більше уповільнились, коефіцієнт вибуття обладнання в 4 – 5 разів нижчий, ніж у промислово розвинутих країнах. У результаті зростає знос основних виробничих фондів, особливо відчутні їх старіння в машинобудуванні, хімії, металургії, нафтохімії, галузях, що визначають темпи науково-технічного прогресу.

Окрім зазначених моментів, необхідно врахувати значне якісне відставання вітчизняних технологій від світових аналогів. В Україні набагато менша глибина переробки нафти, питома вага прогресивних методів виплавлення сталі. Таким чином, модернізація вітчизняного виробництва неможлива без зростання інвестиційної активності.

Усі напрями й форми інвестиційної діяльності корпорацій реалізуються за рахунок інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси –

це всі види грошових та інших активів, залучених для реалізації вкладень в об'єкти інвестування [2]. Формування стратегії інвестиційних ресурсів є важливим складовим елементом фінансової стратегії корпорації. Розробка такої стратегії дозволяє забезпечити безперервну інвестиційну діяльність, ефективно використання власних фінансових коштів і фінансову стійкість у довгостроковій перспективі [3].

Етапи формування стратегії інвестиційних ресурсів корпорації можна зобразити за допомогою рисунка.

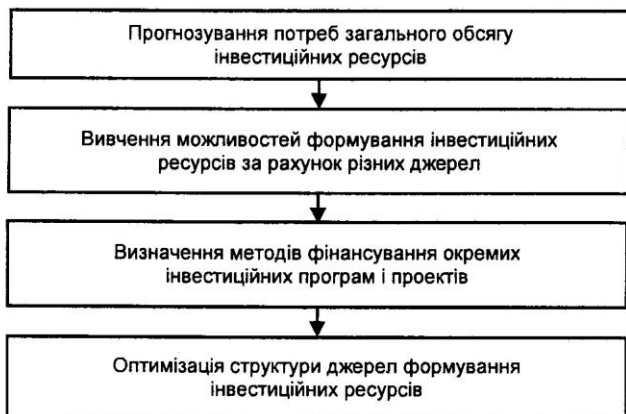


Рис. Етапи розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів

Таким чином, у процесі вибору джерел інвестування корпорації фінансовим службам необхідно: визначити потреби в короткостроковому й довгостроковому капіталі, зробити аналіз можливих змін у структурі активів і капіталу, використати максимально ефективно власні й позикові кошти, забезпечити стабільну платоспроможність і фінансову стійкість, зменшити витрати на фінансування виробничої діяльності.

Наявність фінансових та інвестиційних планів забезпечить визначення обсягу грошових коштів корпорації з урахуванням професіоналізму й компетенції керівництва, податкового законодавства, грошово-кредитної політики, співвідношення власних і позикових коштів у структурі капіталу, витрат на фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Серед джерел інвестування корпорацій в Україні можна виділити внутрішні – власний капітал – і зовнішні – позиковий і залучений капітал.

Серед власних джерел фінансування інвестицій головним елементом виступає прибуток, а точніше, та його частина, що залишається в розпорядженні корпорації після сплати й розрахунків з акціонерами. Акумуляція нерозподіленого прибутку протягом певного періоду слугує потужним джерелом виконання будь-яких інвестиційних програм і проєктів. Політика розподілу чистого прибутку корпорації визначається загальною стратегією економічного розвитку підприємства. Проте можливості фінансування інвестицій шляхом використання нерозподіленого прибутку обмежені внаслідок нестабільного стану більшості акціонерних товариств, кризи неплатежів і недостатності обігових коштів.

Другим важливим за значенням джерелом власних коштів є амортизаційні відрахування. Їх розмір залежить від обсягу основних фондів корпорації й амортизаційної політики. Як свідчать українські реалії, частка прибутку як основного джерела інвестицій є надзвичайно низькою, лівова частка власних інвестиційних ресурсів підприємств припадає на амортизаційні відрахування.

Амортизаційні відрахування – частина виручки від реалізації продукції, яка відноситься до собівартості (не оподатковується податком на прибуток) і використовується для оновлення основних фондів. Чим вищою є величина амортизаційних відрахувань, тим меншою буде сума податку на прибуток і тим більше коштів залишається у розпорядженні підприємства. Як свідчить вітчизняна практика, амортизаційні відрахування за своєю природою є найстабільнішим джерелом коштів для підприємств, які не залежать від зміни зовнішньої ситуації.

Але досить поширеною стала практика використання певної частки амортизаційних відрахувань на поповнення обігових коштів акціонерних товариств. Цей шлях веде до обмеження можливостей формування інвестиційних ресурсів підприємства, причиною такої ситуації є дефіцит обігових коштів.

Існуюча вітчизняна практика нарахування амортизації передбачає запровадження трьох великих груп основних фондів, для яких зафіксовані єдині норми амортизації та сумарний облік зносу. До єдиної групи можна віднести літаки, устаткування різної потужності, річкові судна, які мають різні умови експлуатації та різні терміни зносу. На думку автора, такий підхід є спрощеним, доцільним було б виділити більшу кількість груп основних фондів і передбачити різні норми, терміни та умови експлуатації. Для того щоб амортизаційні фонди акціонерних товариств України стали ефективним джерелом інвестиційних ресурсів, необхідно розширити законодавство з амортизаційної політики.

Процеси інноваційного розвитку західних економік сприяли введенню в практику прискорених методів амортизації вартості основних фондів. Вперше такі методи були застосовані ще в роки Першої світової війни й отримали значне розповсюдження у сучасних умовах. У західних країнах застосування прискореної амортизації як способу збільшення інвестиційних ресурсів підприємств передбачає списання переважної частини вартості основних засобів в перші роки їх експлуатації. В основі такого підходу лежить ідея про більшу ефективність основних фондів у перші роки, коли вони дають прибуток, тривалий же час функціонування веде до фізичного й морального зносу. Але метод прискореної амортизації містить певні суперечності: швидке списання сприяє зростанню цін на продукцію, що, у свою чергу, обмежує коло потенційних споживачів. Суперечність нівелюється ефектом оновлення основного капіталу і зростання прибутку через виведення більшої його частини з-під оподаткування.

В умовах розвинутого фінансового ринку важливим джерелом зовнішнього фінансування є емісія власних цінних паперів (акцій і облігацій). Акціонерні товариства використовують такий спосіб мобілізації фінансових ресурсів з метою повноцінної діяльності за умови, що акціонерне підприємство тільки створене, воно не має іншого способу формування фінансового капіталу, крім емісії цінних паперів, звідси й головна перевага акціонерної форми господарювання перед іншими. Акціонерні товариства можуть поповнювати власний капітал для здійснення інвестиційних програм за рахунок додаткової емісії акцій, яку можна проводити лише після повної оплати акцій попередньої емісії за вартістю, не нижчою від номінальної, відповідно до чинного законодавства.

Емісію акцій розвинуті акціонерні товариства використовують тоді, коли вичерпані альтернативні можливості залучення інвестиційних коштів. Така ситуація пояснюється тим, що акція є дорогим джерелом фінансування, за якими підприємство повинне сплачувати дивіденди й вартість емісії відносно вища порівняно з іншими джерелами залучених коштів. Додаткова емісія веде до зниження курсу раніше випущених акцій, тривалості періодів біржової кон'юнктури, коли акціонерні підприємства не можуть за бажаною ціною розміщувати нові випуски акцій. Тому в зарубіжній практиці для реалізації інвестиційних програм одним із найбільш поширених джерел залучення позикових коштів є облігації. Корпорації, емітуючи облігації, розміщують їх серед інвесторів і отримують кредит з боку позичальників капіталу. Обсяг випуску облігацій визначається здатністю корпорації запропонувати конкурентоспроможну ставку процента [4].

Відмінність між такими джерелами залучення інвестиційних ресурсів, як емісія акцій і облігацій, полягає в тому, що кошти, отримані від продажу облігацій, є залученим капіталом для акціонерного товариства, який необхідно повертати з процентами. Кошти, отримані від продажу акцій, є джерелом поповнення власного капіталу підприємства. Як і у випадку емісії акцій, акціонерне товариство несе витрати, пов'язані з організаційно-технічною стороною емісії облігацій, процентними виплатами, з погашенням основної суми боргу, виплатою винагороди посередникам у випадку залучення останніх (банків, інвестиційних компаній, послуг реєстраторів, депозитарів), але це сумарні витрати, що проводяться до сплати податку, на відміну від дивідендів, які виплачуються з чистого прибутку. Тому з даної точки зору емісія облігацій є вигіднішим джерелом залучення інвестиційних ресурсів, ніж емісія акцій.

На думку автора, механізм емісії облігацій залишається ще не достатньо вивченим і використаним джерелом фінансування українських акціонерних товариств, але темпи розвитку ринкових відносин дають змогу очікувати в найближчій перспективі оволодіння й цим напрямом залучення вільних інвестиційних ресурсів. За даної ситуації необхідно забезпечити проведення емісії середньострокових і довгострокових цінних паперів за цільовим призначенням. Зазначений момент у функціонуванні більшості акціонерних товариств України реалізується недостатньо, однією з причин цього є недосконалість розвитку інфраструктури фондового ринку, зокрема, системи реєстрації власників, депозитарного обліку, розрахунково-клірингових механізмів, інвестиційного консультування.

Аналіз досліджуваної проблеми дозволяє стверджувати, що акціонерні товариства України мають суттєвий дефіцит інвестиційних ресурсів. В умовах розвитку фінансового ринку для залучення інвестицій у виробничу сферу джерела фінансування значно розширюються.

Акціонерні товариства можуть використовувати кошти комерційних банків, страхових, інноваційних, позабюджетних фондів, випускати пайові цінні папери, торгові зобов'язання, внутрішні інвестиційні позики для підтримання фінансової стійкості підприємства [5].

Одним із важливих мотиваційних чинників є можливість одержання кредитів на вигідних для них умовах. Підприємство несе відповідні фінансові витрати в разі залучення позикового капіталу, зокрема, до таких витрат відносять відсотки за кредитами, лізингом. Макроекономічна нестабільність у країні не сприяє вдосконаленню фінансово-кредитного механізму. Беручи до уваги, що між рівнем платоспроможності й ризиком існує залежність, банки використовують позиковий процент, який включає значну премію за ризик і премію за великий лаг інвестування, що робить кредит дорогим і не вигідним для акціонерних товариств.

У зарубіжній практиці використовують дотації до ставки процента за кредит, який надається державою комерційним банкам для інвестування пріоритетних підприємств і галузей.

В умовах розвитку в Україні ринкових відносин важливим напрямом розширення інвестиційної діяльності підприємств може бути довгострокове кредитування. Але економічна ситуація в країні стримує комерційні банки в наданні довгострокових кредитів, така ситуація пояснюється недостатністю кредитних ресурсів, підвищеною ризикованістю, а отже, високими позиковими процентами, які стримують інвестиційний попит. У зв'язку з цим цікавим є досвід західних країн, які практикують створення банків довгострокового кредитування. Місією таких банків є надання довгострокових кредитів для придбання й модернізації основних фондів. При цьому в інтересах інвесторів банки встановлюють фіксований позиковий процент у процесі використання державних гарантій. Створення таких банків в Україні значно похвалить інвестиційну діяльність вітчизняних корпорацій [6].

Ще одним мотиваційним фактором залучення довгострокових коштів може бути використання лізингу. Відповідно до Закону України "Про лізинг", підприємство має можливість залучати кошти шляхом фінансового й оперативного лізингу. Лізинг є здаванням в оренду на тривалий термін основних фондів, у більшості випадків активної їх частини. У зарубіжних корпораціях лізингові операції становлять 12 – 15 % усіх інвестицій. Лізинг як джерело інвестиційних ресурсів має певні переваги порівняно з іншими формами інвестування [7].

По-перше, підприємство має більші можливості щодо маневрування грошовими потоками під час сплати лізингових платежів; по-друге, відсутня застава під лізинг, оскільки гарантом є орендоване майно, яке залишається у власності лізингодавця; по-третє, лізинг не впливає на необхідний обсяг власних коштів, не регламентованих структурою пасиву; по-четверте, він дає можливість повного фінансування придбаних активів.

Як свідчить вітчизняна практика, українські корпорації недооцінюють роль лізингових операцій, які дають можливість зекономити частину коштів для нагромадження їх у подальшій діяльності. З огляду на зазначене, слід констатувати, що, враховуючи ситуацію на вітчизняному ринку довгострокового кредитування, фінансовий лізинг як різновид фінансового кредиту і як альтернативне джерело позикових коштів може стати найважливішим мотиваційним напрямом виробничого інвестування. Ще одним мотиваційним напрямом похвалення інвестиційної діяльності є поширення іпотечного кредитування. У зв'язку з цим надзвичайно важливим є вирішення проблеми розвитку в Україні ринку нерухомості й ринку землі на державному рівні.

Таким чином, для того щоб фінансово-кредитна система України сприяла активізації інвестиційної діяльності вітчизняних підприємницьких структур, необхідно вирішити низку проблем, зокрема, пов'язаних із браком кредитних ресурсів, низьким рівнем заощаджень населення, низькою питомою вагою інвестиційних кредитів, кризою неплатежів. Першочерговою проблемою є вдосконалення банківського законодавства.

Важливим джерелом залучення капіталу для виробничого інвестування виступають іноземні інвестиції, потреба в яких для структурної перебудови економіки України оцінюється спеціалістами в 40 млрд доларів [8]. Активізація залучення іноземних інвестицій є особливо актуальною з причини браку власних інвестиційних ресурсів. Підвищити інвестиційну привабливість українських акціонерних товариств можливо, на думку автора, шляхом удосконалення нормативно-правового, економічного та інформаційного механізму інвестиційної діяльності.

Отже, характеризуючи джерела виробничого інвестування акціонерних компаній, слід відзначити, що значна частина капіталу генерується самим підприємством за рахунок амортизаційних відрахувань, решта надходить за рахунок емісії цінних паперів під конкретні інвестиційні програми й проекти, залучення ресурсів інвестиційних фондів, страхових компаній, комерційних банків, нестандартних методів фінансування інвестиційної діяльності. Слід зауважити, що в процесі визначення оптимальної структури формування джерел виробничого інвестування необхідно враховувати вимоги платоспроможності та фінансової стійкості корпорації. У міжнародній практиці оптимальним вважається, що за рахунок позикових коштів може бути профінансовано близько 50 % загальних потреб компанії у фінансових ресурсах [9].

Таким чином, формування джерел виробничого інвестування забезпечить єдиний комплексний вплив на інвестиційну діяльність вітчизняних корпорацій і дозволить їм значно підвищити свою інвестиційну привабливість і фінансову стійкість.

Література: 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 398 с. 3. Мурат Яссин. Інвестиційна стратегія підприємства: поняття і основні етапи розвитку / Мурат Яссин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11(137). – С. 538–545. 4. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ). – Режим доступу: www.uaib.com.ua. 5. Світова фінансова криза (2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. 6. Карачина Н. П. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 93–100. 7. Кужелєв М. О. Залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України / М. О. Кужелєв // Економіка розвитку. – 2013. – №1. – С. 19–23. 8. Дишко І. Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій / І. Ю. Дишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4(130). – С. 398–405. 9. Затонацька Т. Г. Підвищення ефективності реалізації державних інвестиційних програм в Україні / Т. Г. Затонацька, О. А. Шименська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4(130). – С. 86–94.

References: 1. Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. – Access mode: www.ukrstat.gov.ua. 2. Blank I. O. Investytsiyni menedzhment: pidruchnyk / I. O. Blank, N. M. Huliaieva. – K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2003. – 398 p. 3. Murat Yassyn. Investytsiina stratehiia pidpriemstva: poniattia i osnovni etapy rozvytku / Murat Yassyn // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 11(137). – Pp. 538–545. 4. Sait Ukrain'skoi asotsiatsii investytsiynoho biznesu (UAIB). – Access mode: www.uaib.com.ua. 5. Svitova finansova kryza (2008) [Electronic resource]. – Access mode: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. 6. Karachyna N. P. Orhanizatsiino-ekonomichni zakhody spriannia investytsiyni diialnosti pidpriemstv / N. P. Karachyna, A. V. Vitiuk // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – Pp. 93–100. 7. Kuzheliev M. O. Zaluchennia dokhodiv i zaoshchadzen pryvatnykh investoriv u korporatyvnyi sektor Ukrainy / M. O. Kuzheliev // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – Pp. 19–23. 8. Dyshko I. Yu. Teoretychni pidkhody do protsesu zaluchennia pryamykh inozemnykh investytsii / I. Yu. Dyshko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 4(130). – Pp. 398–405. 9. Zatonatska T. H. Pidvyshchennia efektyvnosti realizatsii derzhavnykh investitsiynykh proqram v Ukraini / T. H. Zatonatska, O. A. Shymenska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 4(130). – Pp. 86–94.

Інформація про автора

Климова Ніла Іванівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (61174, Україна, м. Харків, пр. Перемоги, 55, e-mail: klimova.nila@mail.ru).

Информация об авторе

Климова Нила Ивановна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (61174, Украина, г. Харьков, пр. Победы, 55, e-mail: klimova.nila@mail.ru).

Information about the author

N. Klimova – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory of Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (55 Peremohy Ave., 61174, Kharkiv, Ukraine, e-mail: klimova.nila@mail.ru).

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

*Стаття надійшла до ред.
16.04.2013 р.*

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ СИРОВИНИ НА КОКСОХІМІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.422

Котлярова В. Г.

Розкрито технологічні особливості коксохімічного підприємства, такі, як безперервний характер технологічного процесу, вибухо- і пожежонебезпечність виробництва, незадовільний фізичний стан основних агрегатів, напрям руху матеріального потоку, що висувають високі вимоги до управління потоками сировини. Досліджено негативні наслідки, до яких призводить некерованість забезпечення сировиною (вугільними концентратами) коксохімічних підприємств: зменшення обсягів товарної продукції, зупинка технологічного процесу у деяких переділах, повна втрата продукції, збільшення обсягів ремонтних робіт. Запропоновано показники оцінки управління потоками сировини, які враховують особливості технологічного процесу коксування та дадуть можливість персоналу підприємств вчасно ідентифікувати проблеми і ліквідувати їх.

Ключові слова: випереджаючі показники, показники, що запізнюються, технологічний процес, вхідні потоки.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКАМИ СЫРЬЯ НА КОКСОХИМИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 657.422

Котлярова В. Г.

Рассмотрены технологические особенности коксохимического предприятия, такие, как непрерывный характер технологического процесса, взрыво- и пожароопасность производства, неудовлетворительное состояние основных агрегатов, направление движения материального потока, которые выдвигают высокие требования к управлению потоками сырья. Исследованы негативные последствия, к которым приводит неуправляемость обеспечения сырьем (угольными концентратами) коксохимических предприятий: уменьшение объемов товарной продукции, остановка технологического процесса в некоторых переделах, полная потеря продукции, увеличение объемов ремонтных работ. Предложены показатели оценки управления потоками сырья, которые учитывают особенности технологического процесса коксования и дадут возможность персоналу предприятий вовремя идентифицировать проблемы и ликвидировать их.

Ключевые слова: опережающие показатели, запаздывающие показатели, технологический процесс, входные потоки.

DETERMINING THE INDEXES OF ESTIMATION OF THE PROCESS OF MANAGING RAW MATERIAL STREAMS AT A COKE-CHEMICAL ENTERPRISE

UDC 657.422

V. Kotliarova

Technological features of a coke-chemical enterprise, such as continuous character of technological process, explosion and fire hazard, unsatisfactory state of basic aggregates, the direction of material stream motion which advance high demands to the management of raw material streams have been studied. The negative consequences caused by the uncontrollability of providing raw material (coal concentrates) at coke-chemical enterprises, namely the decrease in

commodity products volumes, the stopping of technological process at some redistributions, the complete loss of products, the increase of volumes of repair works have been investigated. The indexes estimating raw material management that take into account the features of technological process of coking and give an opportunity to the personnel of enterprises to identify in time the problems and liquidate them have been offered.

Keywords: advanced indexes, delayed indexes, technological process, input streams.

Згідно з положеннями міжнародних стандартів ISO серії 9000 кожен процес повинен бути оцінений. Це має велике значення для керування та вдосконалення процесів.

Цими питаннями займалися багато вчених, а саме: Т. Алесинська, А. Гаджинський, М. Окландер, А. Кальченко, С. Кривавський, О. Посилкіна, Р. Ларіна, Р. Сагайдак-Никитюк, Н. Чухрай та ін. Але питанням оцінки процесу управління потоками сировини на коксохімічних підприємствах не було приділено необхідної уваги.

Мета статті – розробка показників оцінки процесу управління потоками сировини на коксохімічних підприємствах (КХП).

На підприємстві формується декілька матеріальних потоків: сировини, основних матеріалів, допоміжних матеріалів та готової продукції. На необхідності використання різних підходів до управління та їх оцінювання наголошують Л. Забуранна і О. Глущенко [1].

Згідно з рекомендаціями щодо вибору показників оцінки управління вхідними потоками [2], цей процес включає такі етапи:

1. Визначення вимог споживачів.
2. Ідентифікація бізнес-процесу.
3. Вибір показників здійснення процесу і результатів процесу.
4. Розробка методики оцінки рівня показників.

Споживачем результату бізнес-процесу "управління потоками сировини" є бізнес-процес "виробництво", основна мета якого – виробництво коксової і хімічної продукції. Відповідно метою цього процесу є рівномірне та повне забезпечення виробництва сировиною – вугільними концентратами.

У табл. 1 наведені ознаки ідентифікації бізнес-процесу "управління вхідними потоками сировини".

Таблиця 1

Ознаки ідентифікації бізнес-процесу
"управління вхідними потоками сировини"

Ознаки бізнес-процесу "управління вхідними матеріальними потоками"	Зміст
Мета	Рівномірне і повне забезпечення виробництва сировиною та основними матеріалами
Наявність власника бізнес-процесу	Начальник відділу матеріально-технічного забезпечення
Наявність постачальника бізнес-процесу	Збагачувальна фабрика
Наявність входу бізнес-процесу	Запланований обсяг поставок сировини
Наявність виходу бізнес-процесу	Вугільні концентрати в необхідній номенклатурі, якості та кількості
Наявність споживачів бізнес-процесу	Бізнес-процес "виробництво"
Наявність меж бізнес-процесу	Бізнес-процес починається з функції "управління запасами" і закінчується функцією "отримання та перевірка сировини"
Можливість вимірювання результатів процесу	З метою поліпшення процесу управління необхідно встановити параметри перебігу бізнес-процесів та показники їх результатів
Наявність керівного впливу	Методи, методики, нормативи, норми, регламенти

Для структуризації бізнес-процесу, виявлення взаємозв'язків між процесом і підпроцесами будується дерево бізнес-процесу – систематизоване відображення моделі процесу. Дерево бізнес-процесу "управління потоками сировини", який здійснює персонал КХП, повинно виглядати таким чином:

1. Управління запасами сировини.
 - 1.1. Визначення обсягу разової партії поставки.
 - 1.2. Контроль загальних рівнів запасів.
 - 1.3. Здійснення оперативної роботи з постачальниками щодо питань відвантаження сировини на адресу КХП.
 - 1.4. Контроль наявності незнижувального рівня запасів.
2. Отримання та перевірка сировини.
 - 2.1. Доставка сировини зі станції призначення.
 - 2.2. Перевірка відповідності супровідних документів доставленому вантажу.
 - 2.3. Розвантажування сировини.

Вибір показників здійснення процесу і результатів процесу. Для визначення показників оцінки пропонується використовувати один із підходів до побудови збалансованої системи показників. Згідно з ним для всебічної оцінки процесу необхідно розробити як випереджаючі показники, так і показники, що запізнюються.

Випереджаючі показники повинні визначати характеристики перебігу самого процесу і відповідати виходам підпроцесів. Для оцінки процесу управління потоками сировини пропонується випереджаючий показник – ступінь керованості процесу забезпечення виробництва сировиною. З метою визначення його рівня необхідно використовувати контрольні карти Шухарта. Об'єктом дослідження є рівень залишків вугільних концентратів на кінець кожної зміни у вуглепідготовчому цеху. Спостереженню підлягають усі виміри цього показника. Тому потрібно використовувати карти індивідуальних значень (Х-карту) та ковзних розмірів (R-карту), характеристики яких визначаються згідно з джерелом [3].

Вибір показників, що запізнюються, на КХП характеризується особливостями технологічного процесу, а саме: постійною та рівномірною потребою у коксовому газі. Він використовується в різних технологічних процесах і його дефіцит може призвести до критичних для підприємства наслідків (табл. 2).

Таблиця 2

Технологічні наслідки дефіциту коксового газу

Стадія процесу	Напрямок використання коксового газу	Наслідки
Розвантаження вагонів з вугіллям	Розморожування вугілля	Зупинка виробництва шихти для коксування
Коксування вугільної шихти	Обігрів коксових печей	Охолодження та руйнування вогнетривкої кладки коксових печей
Вловлювання та переробка хімічних продуктів коксування	Виробництво теплової енергії	Різноманітні наслідки в різних відділеннях та цехах хімічного блоку підприємства

Окремо необхідно розглядати питання забезпечення підприємства тепловою енергією потрібних параметрів, а саме тиску та температури, яка використовується на коксохімічних підприємствах у більшості процесів вловлювання та переробки хімічних продуктів коксування (табл. 3). Крім вказаних (основних) напрямів використання теплової енергії, на КХП край важливим є обігрів сховищ хімічних продуктів, за відсутності якого унеможливується відвантаження цих продуктів, та періодичне пропарювання (в окремих

випадках кожної виробничої зміни) трубопроводів та апаратури, без чого різко знижується продуктивність обладнання і пропускна здатність газо- та продуктопроводів.

Таблиця 3

Технологічні наслідки дефіциту теплової енергії

Підрозділ	Напрямок використання теплової енергії	Наслідки дефіциту теплової енергії
Відділення очищення коксового газу від аміаку	Дистиляція аміаку з аміачної води	Утворення стічних вод з високим вмістом аміаку, прискорена корозія трубопроводів
Відділення вловлювання бензолу сирого	Дистиляція бензолу сирого з насиченого поглинального мастила	Зупинка виробництва бензолу сирого
	Регенерація поглинального мастила	
Цех очищення коксового газу від сірководню	Підігрів поглинального розчину та сховищ проміжних продуктів	Зупинка процесів очищення газу від сірководню
Цех переробки смоли кам'яновугільної	Обігрів магістральних трубопроводів	Зупинка технологічного процесу переробки смоли кам'яновугільної
	Підтримка необхідного температурного режиму у випарювальній апаратурі ступеня, ректифікаційній і пековій колоні	
Цех ректифікації бензолу сирого	Підігрів бензолу сирого перед ректифікацією	Зупинка процесу ректифікації бензолу сирого
	Подавання пари перед колонами попередньої та кінцевої ректифікації	
	Подавання пари в підігрівачі колон для виділення чистих продуктів із фракцій	

Таким чином, дефіцит коксового газу та, як наслідок, теплової енергії призводить не тільки до втрати товарної продукції, але й

унеможливорює основні технологічні процеси. Унаслідок цього виробництво пари в необхідному обсязі і, відповідно, коксового газу є обов'язковою умовою функціонування підприємства. Тому як показник результату процесу забезпечення виробництва сировиною (показника, що запізнюється), пропонується оцінювати коефіцієнт ритмічності середньогодинного газового потоку (K_{Γ}) упродовж доби протягом місяця за формулою:

$$K_{\Gamma} = \frac{\Pi_{\Phi(n)}}{\Pi_{\Gamma}}, \quad (1)$$

де $\Pi_{\Phi(n)}$ – фактичний газовий потік, але не більше планового потоку, тис. м³/год;

Π_{Γ} – плановий потік, тис. м³/год.

В умовах некерованості забезпечення виробництва сировиною параметри технологічного процесу необхідно змінювати, що негативно позначається на постійності якості коксу та стані вогнетривкої кладки печей [4]. Виходячи з умов отримання коксу постійної якості і необхідності збереження кладки коксових печей, для кожної коксової батареї встановлено період коксування, якому відповідає визначена температура коксування. Через недопостачання вугілля зазвичай продовжується період коксування. Дослідним шляхом встановлено, що продовження періоду коксування на одну годину супроводжується зниженням температури на 25 – 30 °С. Навіть невеликі, але часті перепади температури негативно позначаються на стані кладки коксових печей. Це, відповідно, призводить до збільшення обсягів ремонтних робіт. Оцінки механіків показують, що близько 40 % усіх ремонтів кладки відбувається в результаті нестабільності температури процесу.

Як другий показник результату процесу забезпечення виробництва сировиною (показника, що запізнюється) пропонується розраховувати коефіцієнт стабільності температурного режиму процесу коксування (K_{CT}) за місяць за формулою:

$$K_{CT} = 1 - \frac{K_{зм}}{K_{см}}, \quad (2)$$

де $K_{зм}$ – кількість корегувань параметрів процесу коксування за період;

$K_{см}$ – кількість робочих змін у періоді.

Показники можуть набувати значень від 0 до 1. Згідно з діючими правилами технічної експлуатації КХП, полярність оцінки така: чим вищий рівень показників, тим більш керованим є технологічний процес коксування.

Ще одним негативним наслідком некерованого процесу забезпечення виробництва сировини є неритмічна робота вугледіготовчого цеху.

Технологічні наслідки некерованості процесу забезпечення виробництва сировиною обумовлюють погіршення економічних показників підприємства (рисунк).

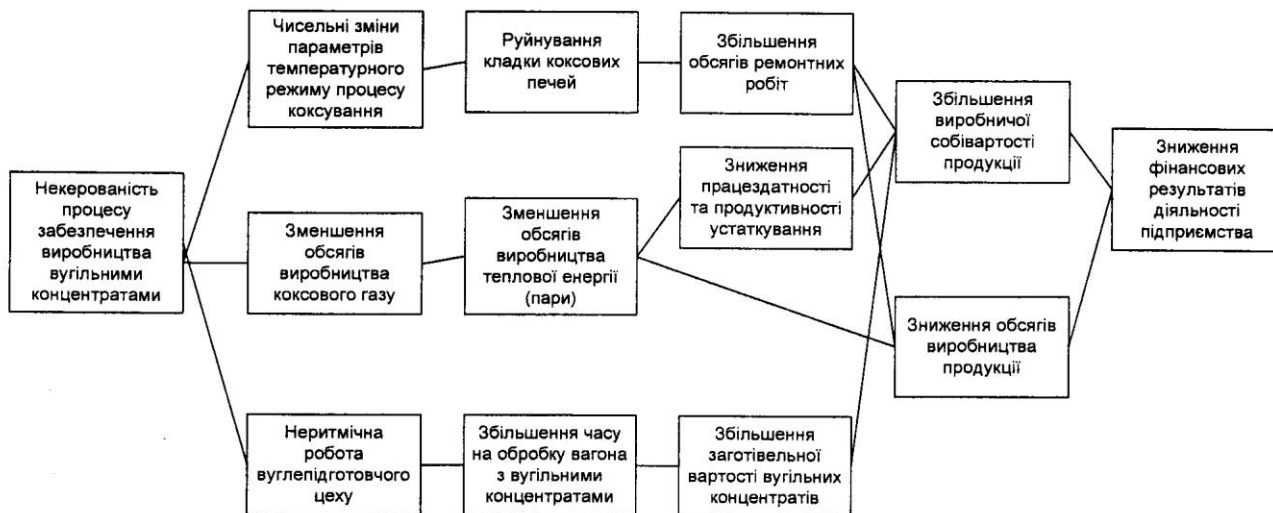


Рис. Схема економічних наслідків некерованості процесу забезпечення сировиною КХП

Зменшення обсягів виробництва коксового газу призводить до зменшення обсягів виробництва пари, яка необхідна практично у всіх технологічних процесах. Це може, у свою чергу, призвести, по-перше, до зменшення обсягів товарної продукції, наприклад, у таких переділах, як: вловлювання бензолу, сульфатне відділення, відділення ректифікації сирого бензолу (регенерації поглинального мастила); до зупинки технологічного процесу – у цеху смолопереробки (підтримка необхідної температури у сховищах сировини та механічних освітлювачах), у машинному відділенні; до повної втрати продукції – цех смолопереробки (підтримка необхідної температури у сховищах сировини та механічних освітлювачах), відділення ректифікації сирого бензолу (обігрів ліній сходу полімерів); по-друге, до порушення в перебігу технологічних процесів, що веде до збільшення обсягів ремонтних робіт та, відповідно, до зростання витрат; по-третє, до зростання собівартості продукції за рахунок збільшення умовно-постійних витрат.

Чисельні зміни параметрів температурного режиму в результаті збільшення обсягів ремонтних робіт також зменшує прибуток підприємства за рахунок, по-перше, зниження обсягу виробництва продукції під час проведення ремонтів, по-друге, збільшення витрат на проведення ремонтних робіт, по-третє, зростання собівартості продукції за рахунок збільшення умовно-постійних витрат.

Неритмічна робота персоналу вуглепідготовчого цеху підвищує плату за використання вагонів. Як показує практика, зазвичай спостерігається відхилення часу користування вагонами порівняно з технологічно виправданим часом, відповідно плата за користування вагонами також коливається. Згідно з Правилами використання вагонів і контейнерів [5], плата за користування вагонами стягується за час з моменту повідомлення підприємства про прибуття на його адресу вантажу і до моменту передачі зачищених вагонів або вагонів з вантажем (подвійні операції) залізній дорозі. Це призводить до підвищення заготівельної вартості сировини та, відповідно, до збільшення виробничої собівартості продукції та зменшення прибутку підприємства.

Таким чином, запропоновані показники оцінки процесу управління вхідними потоками сировини дозволять КХП відстежувати проблемні ситуації з постачанням вугільних концентратів та своєчасно реагувати на них.

Література: 1. Забурання Л. В. Матеріальні потоки підприємств: сутність і особливості / Л. В. Забурання, О. М. Глушенко // Актуальні проблеми економіки – 2011. – № 12 (126). – С. 181–188. 2. Котлярова В. Г. Оцінка процесу управління вхідними матеріальними потоками на коксохімічних підприємствах / В. Г. Котлярова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4. – С. 121–125. 3. Уилер Д. Статистическое управление процессами. Оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта

/ Д. Уилер, Д. Чамберс; пер. с англ. В. Кузьмин, Ю. Адлер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 409 с. 4. Обертенев В. Н. Улучшение условий эксплуатации коксовых батарей с большим сроком службы / В. Н. Обертенев // Кокс и химия. – 1991. – № 1. – С. 14–15. 5. Правила користування вагонами і контейнерами, затверджені Наказом Міністерства транспорту України № 113 від 25.02.1999 р. : за станом на 20 грудня 2011 р. // Офіційний вісник України. – 1999. – № 11. – Ст. 457.

References: 1. Zaboranna L. V. Materialni potoky pidpriemstv: sutnist i osoblyvosti / L. V. Zaboranna, O. M. Hlushchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 12 (126). – С. 181–188. 2. Kotlyarova V. Otsenka protsessu upravleniya vkhodnymi materialnymi potokami na koksohimicheskikh predpriyatiyakh / V. Kotlyarova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 4. – Pp. 121–125. 3. Uiler D. Statisticheskoe upravlenie protsessami. Optimizatsiya biznesa s ispolzovaniem kontrolnykh kart Shukharta [Statistical Process Control. Business Optimization with the Help of Shukhart Charts] / D. Uiler, D. Chambers; per. s angl. V. Kuzmin, Yu. Adler. – M.: Alpina Biznes Boks, 2009. – 409 p. 4. Obertenev V. N. Uluchshenie usloviy ekspluatatsii koksovykh batarey s bolshim srokom ekspluatatsii / V. N. Obertenev // Koks i khimiya. – 1991. – No. 1. – Pp. 14–15. 5. Pravyla korystuvannya vahonamy i konteineramy, zatverdzeni nakazon Ministerstva transportu Ukrainy No. 113 vid 25.02.1999 r. : za stanom na 20 hrudnia 2011 r. // Ofitsiyniy visnyk Ukrainy. – 1999. – No. 11. – St. 457.

Інформація про автора

Котлярова Вікторія Григорівна – викладач кафедри управління та економіки підприємства Національного фармацевтичного університету (61002, Україна, м. Харків, вул. Пушкінська, 53, e-mail: vgkolarova@i.ua).

Інформація об авторе

Котлярова Вікторія Григорівна – преподаватель кафедры управления и экономики предприятия Национального фармацевтического университета (61002, Украина, г. Харьков, ул. Пушкинская, 53, e-mail: vgkolarova@i.ua).

Information about the author

V. Kotliarova – lecturer of the Department of Management and Economy of an Enterprise of National University of Pharmacy (53 Pushkinska St., 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: vgkolarova@i.ua).

Рецензент
докт. техн. наук,
професор Погвінков С. М.

Стаття надійшла до ред.
02.09.2013 р.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.43

Малярець Л. М.
Жуков А. В.

Проаналізовано інструменти діагностики стану економічного явища чи процесу, обґрунтовано користність математико-статистичних інструментів діагностики. Рекомендовано завжди попередньо в процедурі діагностики застосовувати інструменти описової статистики для дослідження змін значень показників. Подальший аналіз системи показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств слід продовжувати дослідженням причинно-наслідкових взаємозв'язків між основними складовими ефективності: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективністю використання окремих видів ресурсів та соціально-екологічною ефективністю за допомогою методу багатовимірної статистичного аналізу – канонічного аналізу.

Запропоновано логіку проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств з використанням математико-статистичних інструментів.

Ключові слова: інструменти діагностики, ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, математико-статистичні інструменти, логіка проведення діагностики, механізм взаємозв'язку між показниками ефективності.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 330.43

**Малярец Л. М.
Жуков А. В.**

Проанализированы инструменты диагностики состояния экономического явления или процесса, обоснована полезность математико-статистических инструментов диагностики. Рекомендовано всегда первоначально в процедуре диагностики использовать инструменты описательной статистики для исследования изменений значений показателей. Дальнейший анализ системы показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий следует продолжить исследованием причинно-следственных взаимосвязей между основными составляющими эффективности: эффективностью подсистем производственно-хозяйственной деятельности предприятий, эффективностью использования отдельных видов ресурсов и социально-экономической эффективностью с помощью метода многомерного статистического анализа – канонического анализа. Предложена логика проведения диагностики эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия с использованием математико-статистических инструментов.

Ключевые слова: инструменты диагностики, эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, математико-статистические инструменты, логика проведения диагностики, механизм взаимосвязи между показателями эффективности.

MATHEMATIC AND STATISTICAL INSTRUMENTS OF DIAGNOSING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES

UDC 330.43

**L. Malyarets
A. Zhukov**

The instruments of diagnosing economic phenomenon or process are analyzed in the article, the usefulness of mathematic and statistical instruments of diagnostics is proved. It is recommended in diagnostic procedure to apply always descriptive statistics tools for the study of changes in the indicators. The further analysis of the system of the efficiency of indexes of enterprises production and economic activity should be continued by studying causal relationships between selected basic components of the efficiency: the efficiency of subsystems of production and economic activity of enterprises, the efficiency of certain resources use, social and environmental efficiency using the method of multivariate statistical analysis, i.e. canonical analysis. The logic of the diagnostic efficiency of productive and economic activity of enterprises using mathematic and statistical instruments is proposed.

Keywords: the instruments of diagnostics, the efficiency of production and economic activity of an enterprise, mathematic and statistical instruments, the logic of diagnostics, mechanism of the relationship between efficiency indexes.

Повнота реалізації функцій діагностики залежить від адекватності інструментів, за допомогою яких ідентифікують стан діяльності підприємства в часовому і просторовому вимірах, порівнюють отримані результати з бажаними або запланованими, визначають причинно-наслідкові механізми взаємозв'язку елементів ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства як складної системи, виявляють "вузькі місця" в управлінні діяльністю підприємства, прогнозують основні тенденції розвитку діяльності підприємства, виявляють резерви розвитку діяльності підприємства. Усе це дає змогу своєчасно ідентифікувати, передбачати як позитивні аспекти, тобто сприятливі умови, фактори виробничо-господарської діяльності підприємства, так і негативні, які можна усунути або звести до мінімуму завдяки роз-

робленому на основі результатів діагностики управлінському рішенню [1; 2].

Об'єктивність результатів діагностики стану економічного явища чи процесу залежить від технології її проведення, особливо від складу інструментів, завдяки яким реалізуються функції діагностики. Проблеми діагностики у вітчизняній економіці не є новими. Так, науковці Афанасьєв М. В. [3], Воронкова А. Е. [1], Кизим М. О. [2], Лутай Л. А. [4], Отенко І. П. [1], Перерва П. Г. [5] у своїх роботах досліджували процедури та інструменти, практичну реалізацію діагностики. Для визначення складу інструментів діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства доцільно розглянути інструменти, які використовуються у процесі розроблення управлінських рішень в економіці та у ході проведення економічного аналізу.

У процесі розробки управлінських рішень виділяють інструменти: аналітичні, статистичні, математичного програмування, евристичні, активізаційні, експертні, методи сценаріїв і метод дерева рішень [6, с. 180–212]. Аналітичні методи базуються на роботі керівника або фахівця з набором аналітичних співвідношень. Вони визначають залежності між умовами виконання задачі і її результатами у вигляді формул, графіків або логічних співвідношень. У діяльності підприємств є багато типових залежностей, які мають об'єктивний характер. Як правило, ці методи використовують теорію ймовірностей, теорію марківських процесів, теорію масового обслуговування. Статистичні методи базуються на використанні інформації про минулий позитивний досвід підприємств, які мають досягнення в якій-небудь сфері діяльності, для розробки або реалізації управлінських рішень на інших підприємствах. До цих методів належать послідовний аналіз і аналіз статистичних випробувань. Особливо рекомендується виділяти метод математичного програмування. Цей метод дозволяє обчислити найкращий варіант рішення за критерієм оптимальності програми дії управлінського рішення. Матричний метод передбачає вибір найкращого рішення з набору альтернатив на основі компромісів ознак, досягнутих зацікавленими сторонами. До активізаційних належать методи психологічної активізації і методи підключення нових інтелектуальних джерел. До психологічних відносять методи конференції ідей, методи мозкової атаки, питань та відповідей. Методи підключення базуються на залученні людини до колективного мислення під наглядом висококваліфікованого фахівця або штучного інтелекту. До них відносять теоретико-ігрові методи, метод наставництва, роботу з консультантами. Теоретико-ігровий метод застосовується за великих обсягів інформації, складності її обробки або нестачі часу для обробки. Він ґрунтується на моделі, яка включена до людино-комп'ютерної системи розробки рішень. Експертні методи базуються на спільній думці фахівців, зазвичай у сферах діяльності, які перетинаються, або суміжних, наприклад, соціології, психології. Існують чотири основних напрями експертних методів: метод простого ранжування, метод задання вагових коефіцієнтів, метод послідовних порівнянь і метод парних порівнянь. Евристичні методи базуються на логіці, здоровому глузді й досвіді, завдяки яким виявляється нова істотна інформація для розробки управлінського рішення. Метод сценаріїв ґрунтується на передбаченні варіантів рішень і очікуваних при цьому наслідків. Метод дерева рішень передбачає аналіз графічних зображень зв'язків основних і наступних варіантів управлінського рішення за основними результатами кожного рішення і очікуваної ефективності. Таким чином, виходячи із функціонального призначення діагностики та розглянутого змісту кожного з методів, що використовуються під час розробки управлінських рішень в економіці, для її реалізації слід використовувати аналітичні методи, статистичні, математичні, а точніше, оптимізаційні, експертні та метод сценаріїв.

Інструменти, які використовують у процесі проведення економічного аналізу, розподіляються залежно від етапів його реалізації: первинної обробки інформації; вивчення стану та закономірностей розвитку об'єкта, що досліджується; визначення впливу факторів на результати діяльності підприємства; оцінки резервів зростання ефективності виробництва; обґрунтування бізнес-планів [7, с. 5–65]. Так, у ході первинної обробки інформації рекомендується використовувати методи групування показників, порівняння, графічного подання інформації, обчислення відносних і середніх величин. Вивчення стану та закономірностей розвитку об'єкта, що досліджується, слід здійснювати за допомогою статистичних методів аналізу показників рядів динаміки. У процесі визначення впливу факторів на результати діяльності підприємства використовують детермінований (зв'язок, коли кожному значенню факторної ознаки відповідає одне єдине значення результату) і стохастичний види факторного аналізу (зв'язок, коли значенню факторної ознаки відповідає випадкове значення результату). У процесі оцінки резервів і обґрунтування бізнес-планів використовуються методи: економічні, матричні, теорії виробничих функцій, теорії міжгалузевого балансу, оптимізаційні методи. Проте вважається, що основним методом економічного аналізу є "аналітичний метод, за допомогою якого таке складне явище, як господарська діяльність підприємства явно розкладається на окремі, більш прості складові елементи, а потім визначаються їхні кількісні та якісні сторони, зв'язки й взаємодії" [8, с. 22]. Взагалі в економічному аналізі часто використовуються такі методи: деталізації, порівняння і моделювання, балансовий, елімінування, статистичні, економіко-математичні [9].

Отже, огляд робіт провідних фахівців із проблем розробки управлінського рішення, економічного аналізу дає підстави зробити висновки, що в цілому думка вчених щодо пріоритету аналітичних інструментів співпадає. Існує підтвердження доцільності використання статистичних та оптимізаційних методів дослідження ознак ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в процесі проведення діагностики. Проте слід зазначити, що в практиці розробки управлінського рішення та проведення економічного аналізу не використовуються інструменти описової статистики, незважаючи на те, що корисність цих інструментів доведена як теоретично, так і в практичній діяльності [10–12].

Рекомендується завжди розпочинати вивчення природи функціонування та розвитку об'єкта в економіці з аналізу спостережень чи даних його елементарних ознак, що передбачає аналіз закономірної та випадкової мінливості величини ознаки, сформованої в показник, виявлення закономірної мінливості на фоні випадкової. Сучасні методи багатовимірної статистичного аналізу та їх комп'ютерна реалізація у вигляді спеціальних пакетів дозволяють комплексно провести дослідження, оцінити параметри наявних закономірностей, перевірити різні гіпотези щодо їх закономірностей [10, с. 103–104]. І далі, для того щоб об'єктивно дослідити величину елементарної ознаки об'єкта, рівні її значень, потрібно проаналізувати сукупність значень у динаміці, по-перше, на даному об'єкті, по-друге, в однорідній групі об'єктів, по-третє, у всій сукупності об'єктів, якщо це можливо й доцільно. Дане дослідження величини ознаки можливе, якщо використати інструменти описової статистики, склад яких поділяється на чотири групи. До першої групи входять показники положення чи стану, які описують положення значень величини ознаки на числовій осі, а саме: вибіркове середнє, вибіркве медіана, мода, найбільше та найменше значення величини ознаки, перцентилі, зокрема, квартилі. До другої групи належать показники розкиду, які описують ступінь розкиду значень величини відносно свого центра та характеризують ступінь їх мінливості. До цих показників належать дисперсія сукупності значень (вибіркової чи генеральної), стандартне відхилення, розмах сукупності, міжквартильний розмах. Ці показники характеризують купчастість значень величини відносно свого центра. Третя група складається з показників форми розподілу значень величини ознаки – коефіцієнтів асиметрії та ексцесу. Відомо, що до показників асиметрії відносять такі: коефіцієнт асиметрії, стандартизований коефіцієнт асиметрії, положення вибіркової медіани відносно вибіркового середнього, положення вибіркового квартилі і т. д. Важливість коефіцієнта асиметрії обумовлена тим, що він описує симетрію розподілу значень величини відносно свого центра. Плосковершинність (гольчатість) розподілу значень величини ознаки відображає коефіцієнт ексцесу. Якщо значення стандартизованого коефіцієнта ексцесу менше від двох, то асиметрії немає. Четверту групу утворюють графічні засоби, що описують закон розподілу значень величини ознаки. Наведені засоби дають уявлення про закон розподілу значень. До їх складу відносять гістограми, кумуляти, блокові діаграми, таблиці частот.

Доцільність використання інструментів описової статистики для проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства пояснює і можливість "побачити всю картину", оскільки мета статистики – опис інформації, що містить великі сукупності значень величин, невеликою кількістю показників, які виражають найфундаментальніші властивості сукупностей за допомогою раціонально побудованого комплексу засобів описової статистики.

Отже, для проведення поглибленого, детального дослідження ознак ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства необхідно вивчити закони розподілу значень показників за допомогою інструментів описової статистики, до складу яких входять: показники положення чи стану, які описують положення значень величини ознаки на числовій осі (вибіркве середнє, вибіркве медіана, мода, максимальне та мінімальне значення, перцентилі, зокрема, квартилі); показники розкиду, які описують ступінь розкиду значень величини відносно свого центра та характеризують ступінь їх мінливості. До цих показників належать дисперсія сукупності значень, стандартне відхилення, розмах сукупності, міжквартильний розмах; показники форми розподілу значень величини ознаки (коефіцієнти асиметрії та ексцесу, нормований коефіцієнт асиметрії, нормований коефіцієнт ексцесу); графічні засоби, що описують закон розподілу значень величини ознаки (гістограми, кумуляти, блокові діаграми, таблиці частот) [11, с. 103–123]. Фахівці з проблем математичних методів та мо-

делей в економіці рекомендують в аналізі величин показників особливу увагу звернути на існування викидів в наборі значень та з'ясувати їх характер, причину.

Реалізація наведених інструментів описової статистики для вирішення завдання дослідження ознак ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств з метою їх діагностики здійснена за допомогою спеціального статистичного пакета Statgraphics Centurion. Слід відзначити, що дослідження числових характеристик та законів розподілу значень економічних показників є передумовою коректності використання математичних методів для аналізу даних в економіці.

Таблиця містить основні статистичні характеристики величин ознак ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались. Показники, що визначають ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств, були обґрунтовані в авторській роботі [13]. Далі наведено позначення показників: частка внутрішнього ринку (x_1), рентабельність інвестицій (x_2), рентабельність інноваційних заходів (x_3), рентабельність продажу продукції (x_4), рентабельність виробництва і збуту (x_5), частка експорту (x_6), коефіцієнт фінансової автономії (x_7), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_8), коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (x_9), ефективність витрат на інформатизацію та програмне забезпечення (x_{10}), рентабельність активів (y_1), рентабельність оборотних засобів (y_2), рентабельність власного капіталу (y_3), темп зростання продуктивності праці (y_4), абсолютне вивільнення (–), приріст (+) трудових ресурсів (y_5), рентабельність матеріальних витрат (y_6), економія (–), приріст (+) матеріальних витрат (y_7), фондовіддача (y_8), економія (–), приріст (+) основних виробничих фондів (y_9), коефіцієнт оборотності (y_{10}), вивільнення (–), додатковий приріст (+) оборотних активів (y_{11}), частка витрат, що спрямовуються на соціальний розвиток працівників (z_1), коефіцієнт розвитку екологічного механізму (z_2).

Таблиця

Статистичні характеристики значень показників

Показники	Середнє значення	Медіана	Мінімальне значення	Максимальне значення	Коефіцієнт варіації	Нормований коефіцієнт асиметрії	Нормований коефіцієнт ексцесу
1	2	3	4	5	6	7	8
Показники ефективності підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства (x)							
x_1	0,258	0,21	0,08	0,56	54,78 %	1,2617	-0,791
x_2	32,878	1,149	-60,157	725,163	446,58 %	9,655	23,531
x_3	8,333	6,78	-343,862	332,706	1208,66 %	-0,827	10,581
x_4	-0,068	0,125	-1,813	0,532	-933,49 %	-3,652	2,198
x_5	0,038	0,026	-0,233	0,257	298,49 %	-0,438	0,499
x_6	1,828	1,69	1,05	3,2	32,96 %	0,970	-0,737
x_7	0,612	0,738	-0,234	0,921	48,83 %	-3,832	3,448
x_8	0,139	0,007	0	1,099	215,62 %	5,861	7,829
x_9	0,2549	0,146	0,03	0,799	94,62 %	2,164	-0,190
x_{10}	12,494	0,576	-6,132	166,745	320,66 %	6,961	11,277

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8
Ефективність використання ресурсів підприємства (y)							
y_1	0,0111	0,028	-0,445	0,195	1215,34 %	-3,900	4,808
y_2	0,502	0,363	0,07	1,892	77,41 %	4,405	6,067
y_3	-43648,5	-18839,5	-236115	28279	-147,83 %	-3,814	3,469
y_4	0,062	0,058	-0,381	0,685	319,93 %	1,464	3,707
y_5	-1,450	0,073	-36,15	0,252	-498,98 %	-10,185	25,440
y_6	167,121	121,317	76,607	542,1	70,10 %	4,67888	5,278
y_7	87,127	84,081	39,275	136,477	27,39 %	-0,468	0,117
y_8	2,572	1,873	1,086	6,309	59,13 %	3,1495	1,005
y_9	17,326	-1,709	-95,807	269,347	490,03 %	2,475	1,842
y_{10}	92,709	59,8	1,95	666,49	1215,34 %	-3,900	4,808
Соціально-екологічна ефективність підприємства (z)							
z_1	0,103	0,055	0	0,349	94,56 %	3,224	1,795
z_2	0,251	0,263	0,001	0,576	76,54 %	0,122	-1,438

Зіставлення середнього значення і медіани, аналіз нормованих коефіцієнтів асиметрії та ексцесу свідчать, що тільки розподіли значень показників: частки внутрішнього ринку (x_1), рентабельності виробництва і збуту (x_5), частки експорту (x_6), економії (–), приросту (+) матеріальних витрат (z_2), коефіцієнта розвитку екологічного механізму (z_1) близькі до нормального закону розподілу. Інші показники набули значення, розподіл яких далекий від нормального. Такі висновки підтверджують і побудовані закони розподілу та блокові діаграми – "ящики з вусами" показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Подальший аналіз системи показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств з метою її діагностики слід продовжити дослідженням причинно-наслідкових взаємозв'язків між виділеними основними складовими ефективності: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективністю використання окремих видів ресурсів та соціально-екологічною ефективністю. Визначення взаємозв'язку між системами випадкових величин можливе завдяки математичному методу багатовимірної статистичної аналізу – канонічному аналізу. Цей взаємозв'язок визначається за допомогою нових змінних – канонічних величин, що обчислюються як лінійні комбінації початкових ознак. Нові канонічні змінні вибираються таким чином, щоб нові координати безпосередньо вказували значення кореляції. У кожній групі відшукуються лінійні комбінації початкових величин, які мають максимальну кореляцію. Вони й будуть першими координатами нової системи. Після цього в кожній групі розглядаються наступні лінійні комбінації, в яких кореляція більша, ніж між будь-якими іншими лінійними комбінаціями. Побудова продовжується доти, поки не будуть повністю одержані нові координатні системи [10; 11].

Вхідними даними для проведення канонічного аналізу була система показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, структурована за трьома основними складовими ефективності: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства ($x_1, \dots, x_{10}$); ефективністю використання окремих видів ресурсів ($y_1, \dots, y_{10}$); соціально-екологічною ефективністю (z_1, z_2). Наприклад, для виявлення зв'язку між показниками ефективності використання окремих видів

ресурсів і показниками ефективності підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства початкові дані були подані у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{18} & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{16} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{28} & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{26} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{241} & y_{242} & \dots & y_{248} & x_{241} & x_{242} & \dots & x_{246} \end{pmatrix}.$$

Майже всі алгоритми обчислень методу канонічних кореляцій передбачають $p \leq q$, де p – кількість ознак, що входять до першої системи; q – кількість ознак, що входять до другої системи.

Відомо, що канонічна кореляція – це кореляція між новими компонентами (канонічними змінними) U і V :

$$U = a_1 y_1 + a_2 y_2 + \dots + a_q y_q,$$

$$V = b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_p x_p,$$

де a_i і b_j ($i = \overline{1, q}, j = \overline{1, p}$) – коефіцієнти лінійного розкладу канонічних змінних за відповідними показниками двох систем.

За аналогією з парною кореляцією щільність зв'язку між канонічними змінними визначається канонічним коефіцієнтом кореляції r_{UV} :

$$r_{UV} = \frac{\text{cov}(U, V)}{\sqrt{\text{var}(U) \cdot \text{var}(V)}}.$$

Залежно від того, яких значень набувають коефіцієнти a_i і b_j ($i = \overline{1, q}, j = \overline{1, p}$), змінюються значення канонічних змінних та канонічного коефіцієнта кореляції. Одне з основних завдань, що розв'язується у процесі аналізу канонічних кореляцій, полягає в знаходженні такої пари значень канонічних змінних, якій відповідає максимальне значення канонічного коефіцієнта кореляції.

Обчислювальна процедура канонічного аналізу дуже громізка й трудомістка, однак за допомогою сучасного програмного забезпечення вона легко реалізується. Автори для розв'язання описаної задачі використовували спеціальний пакет Statgraphics Centurion, а саме процедуру Canonical Correlations. Звичайно, успішне використання даного пакета передбачає глибоке розуміння як процесів модельованої предметної області, так і алгоритму реалізації канонічного аналізу.

Так, модель взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів ($y_1, \dots, y_{10}$) та складовою ефективності підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства ($x_1, \dots, x_{10}$) має вигляд:

$$r_{U(1)V(1)} = 0,997, \quad p\text{-value} = 0,00,$$

$$\begin{cases} U_{(1)} = 1,282y_1 - 0,71y_2 - 0,03y_3 - 0,055y_4 - 0,047y_5 + 0,374y_6 - 0,388y_7 - 0,032y_8 + \\ + 0,138y_9 + 0,201y_{10} + 0,409y_{11}, \\ V_{(1)} = -0,286x_1 - 0,58x_2 + 1,055x_3 + 0,324x_5 + 0,025x_6 + 0,14x_7 - 0,149x_8 - 0,167x_9 - \\ - 0,013x_{10}. \end{cases}$$

$$r_{U(2)V(2)} = 0,987, \quad p\text{-value} = 0,00,$$

$$\begin{cases} U_{(2)} = 0,824y_1 - 1,145y_2 + 0,164y_3 + 0,035y_4 + 0,185y_5 - 0,529y_6 + 0,326y_7 - 0,038y_8 - \\ - 0,667y_9 + 0,676y_{10} + 0,108y_{11}, \\ V_{(2)} = 0,445x_1 - 0,92x_2 + 1,023x_3 - 0,637x_5 - 0,418x_6 + 0,031x_7 + 0,041x_8 + 0,293x_9 + \\ + 0,108x_{10}. \end{cases}$$

$$r_{U(3)V(3)} = 0,997, \quad p\text{-value} = 0,00,$$

$$\begin{cases} U_{(3)} = -0,191y_1 + 1,433y_2 - 0,101y_3 + 0,212y_4 - 0,027y_5 - 0,3y_6 + 0,252y_7 - 0,111y_8 - \\ - 0,224y_9 - 0,792y_{10} - 0,255y_{11}, \\ V_{(3)} = 0,282x_1 - 0,054x_2 - 0,204x_3 + 0,887x_5 + 0,092x_6 - 0,342x_7 + 0,248x_8 + 0,547x_9 - \\ - 0,04x_{10}. \end{cases}$$

Оскільки в процесі канонічного аналізу початкові змінні зводяться до стандартизованого вигляду, коефіцієнти у рівняннях для канонічних змінних (U, V) характеризують силу впливу відповідних початкових змінних (показників) на канонічні змінні, що дозволяє провести ранжування ознак або показників за силою впливу [14, с. 279]. Отже, рейтинг показників за силою впливу на перші канонічні змінні ($U_{(1)}, V_{(1)}$) у взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів ($y_1, \dots, y_{10}$) та складовою ефективності підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства ($x_1, \dots, x_{10}$) такий:

$$y_1 > y_2 > y_{11} > y_7 > y_6 > y_{10} > y_9 > y_4 > y_5 > y_8 > y_3;$$

$$x_3 > x_2 > x_5 > x_1 > x_9 > x_8 > x_7 > x_6 > x_{10}.$$

Модель взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів та складовою соціально-екологічної ефективності має вигляд:

$$r_{U(2)V(2)} = 0,919, \quad p\text{-value} = 0,0035$$

$$\begin{cases} U_{(2)} = -0,783y_1 - 0,505y_{10} - 0,083y_{11} + 0,892y_2 + 0,107y_3 - 0,037y_4 + 0,046y_5 - 0,524y_6 + \\ + 0,65y_7 - 0,222y_8 - 0,414y_9, \\ V_{(2)} = 0,944x_1 + 0,172x_2. \end{cases}$$

Аналізуючи рівняння моделі, можна зробити висновки, що рейтинг показників за силою впливу на перші канонічні змінні ($U_{(2)}, V_{(2)}$) у взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів та складовою соціально-екологічної ефективності має вигляд:

$$y_2 > y_1 > y_7 > y_6 > y_{10} > y_9 > y_8 > y_3 > y_{11} > y_5 > y_4;$$

$$z_1 > x_2.$$

Модель взаємозв'язку між складовою ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства та складовою соціально-екологічної ефективності складається з таких рівнянь:

$$r_{U(3)V(3)} = 0,937, \quad p\text{-value} = 0,00,$$

$$\begin{cases} U_{(3)} = 0,508x_1 + 0,224x_2 - 0,584x_3 - 0,106x_5 - 0,222x_6 + 0,081x_7 + 0,283x_8 + 0,449x_9 - \\ - 0,01x_{10}, \\ V_{(3)} = 0,943x_1 + 0,172x_2. \end{cases}$$

$$r_{U(2)V(2)} = 0,813, \quad p\text{-value} = 0,0124,$$

$$\begin{cases} U_{(2)} = 0,463x_1 - 0,309x_2 - 0,261x_3 + 0,65x_5 - 0,314x_6 - 0,577x_7 - 0,239x_8 - 0,684x_9 - \\ - 0,143x_{10}, \\ V_{(2)} = 0,419x_1 - 1,02x_2. \end{cases}$$

Отже, рейтинг показників за силою впливу на перші канонічні змінні ($U_{(3)}, V_{(3)}$) у взаємозв'язку між складовою ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства та складовою соціально-екологічної ефективності має вигляд:

$$x_3 > x_1 > x_9 > x_8 > x_2 > x_6 > x_5 > x_7 > x_{10};$$

$$z_1 > x_2.$$

Згідно з отриманими рейтингами показників за силою впливу на перші канонічні змінні складових ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств можна визначити механізм взаємозв'язку між показниками (рисунк).

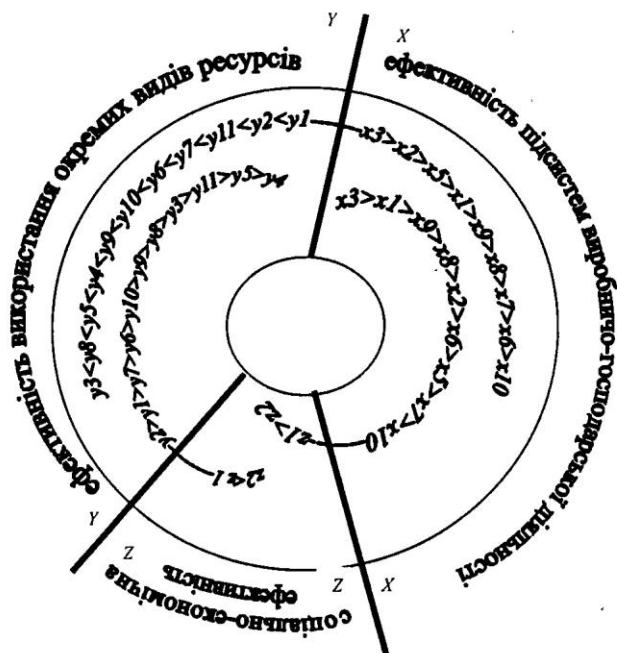


Рис. Механізм взаємозв'язку між показниками ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств

Згідно з рейтингом сили впливу показників на перші канонічні змінні ($U_{1(3)}, V_{1(3)}$) у взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів та складовою ефективності підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства (див. рисунок) рівень ефективності на підприємствах формується, перш за все, завдяки рентабельності активів (V_1), рентабельності оборотних засобів (V_2), вивільненню оборотних активів (V_{11}), економії матеріальних витрат (V_7), рентабельності матеріальних витрат (V_8), оборотності оборотних активів (V_9), з одного боку, та рентабельності інноваційних заходів (x_3), рентабельності інвестицій (x_2), рентабельності виробництва і збуту (x_1), частці внутрішнього ринку (x_7), підвищенню кваліфікації персоналу (x_8), з іншого боку. Тобто ефективність інвестицій та інновацій на підприємстві разом з ефективністю поточних витрат ресурсів на виробництво і продаж та часткою внутрішнього ринку лінійно зв'язана з ефективністю використання капіталу підприємства та ефективністю використання оборотних активів, їх оборотністю та динамікою матеріальних витрат за рахунок матеріаловіддачі. Якщо підприємство цілеспрямовано буде знижувати витрати на нову продукцію та збільшить обсяг реалізації продукції на внутрішньому ринку, це спричинить збільшення оборотності оборотних активів і обумовить ефективність інвестицій та інновацій на підприємстві та всього капіталу підприємства.

За рейтингом сили впливу показників на перші канонічні змінні ($U_{1(2)}, V_{1(2)}$) взаємозв'язку між складовою ефективності використання окремих видів ресурсів та складовою соціально-екологічної ефективності (див. рисунок) рівень ефективності на підприємствах також формується завдяки рентабельності оборотних засобів (V_2), рентабельності активів (V_1), економії матеріальних витрат (V_7), рентабельності матеріальних витрат (V_8), оборотності оборотних активів (V_9) та мотивації праці на підприємстві (Z_1) й ефективності витрат на охорону навколишнього середовища (Z_2). Отже, в процесі розробки заходів щодо підвищення ефективності використання капіталу підприємства, матеріальних ресурсів та оборотних активів можна простежити прямий зв'язок із розробкою системи мотивації праці на підприємствах. Про те, що на підприємствах має бути сформована дієва система мотивації,

свідчить і рейтинг впливу показників на перші канонічні змінні ($U_{1(3)}, V_{1(3)}$) взаємозв'язку між складовою ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства та складовою соціально-екологічної ефективності (див. рисунок). Так, ефективність витрат на інновації (x_3), зміна частки внутрішнього ринку (x_7), коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (x_8), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_8), рентабельність інвестицій (x_2) лінійно зв'язані з рівнем мотивації праці на підприємстві (Z_1) й ефективністю витрат на охорону навколишнього середовища (Z_2).

Отже, змодельований за допомогою статистичних інструментів взаємозв'язок між трьома основними складовими ефективності: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства ($X_1, \dots, X_{10}$), ефективністю використання окремих видів ресурсів ($Y_1, \dots, Y_{10}$), соціально-екологічною ефективністю (Z_1, Z_2) підтверджує існування саме механізму взаємодії в структурі елементів ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, перевірена логіка проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств з використанням математично-статистичних інструментів підтверджує послідовність таких етапів: вибір показників діагностики, вибір інструментів діагностики; дослідження змін значень показників за допомогою інструментів описової статистики, дослідження взаємозв'язку між складовими ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, визначення механізму взаємозв'язку між показниками ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств.

Незважаючи на те що моделі обчислювались попарно за складовими, визначення рейтингу сили впливу показників на нові змінні підтвердило існування окремого взаємозв'язку між показниками, що діє самостійно. Визначення цього механізму забезпечує діагностику ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства об'єктивною аналітичною основою для ідентифікації причин негативного стану та тенденцій його розвитку.

- Література:** 1. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / за заг. ред. А. Е. Воронкової. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2006. – 448 с. 2. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко та ін. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2003. – 144 с. 3. Афанасьєв М. В. Діагностування потенціалу інноваційного підприємства / М. В. Афанасьєв, Д. О. Тищенко // Проблеми науки. – 2006. – № 7 – С. 16–20. 4. Лутай Л. А. Діагностика стану системи соціально орієнтованого управління підприємством / Л. А. Лутай, О. О. Савельєва // Економіка розвитку. – 2012. – № 4(64). – С. 5–10. 5. Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4(60). – С. 5–10. 6. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений : учебник для вузов / Э. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 271 с. 7. Любуш Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебн. пособ. для вузов / Н. П. Любуш, В. Б. Лещева ; под ред. проф. Н. П. Любуша. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с. 8. Іваненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посібн. / В. М. Іваненко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 190 с. 9. Малицький Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства : монографія / Л. М. Малицький, Л. О. Норік. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 216 с. 10. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малицький ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2009. – 432 с. 11. Пономаренко В. С. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем : навч. посібн. / В. С. Пономаренко, Л. М. Малицький. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с. 12. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с. 13. Chernov V. Construction of Estimates in the Choice of Alternative Solutions by Using the Fuzzy Utilities / V. Chernov, L. Malyarets,

O. Dorokhov // Transport and Telecommunication. – 2012. – Vol. 13. – No. 1. – P. 14. 13. Жуков А. В. Система показателей как элемент обеспечения эффективности деятельности предприятия / А. В. Жуков // Резервы экономического роста и инновационного развития предприятий : тезисы доклады IV Всеукраїнської науково-практичної конференції 14 березня 2013 р. ; Кіровоградський національний технічний університет. – Кіровоград : ПП Центр оперативної поліграфії "Авангард", 2013. – С. 41–44. 14. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.

References: 1. Diagnostyka stanu podpiemstva: teoriia i praktyka : monohrafiia / za zah. red. A. E. Voronkovi. – Kh. : VD "INZHEK", 2006. – 448 p. 2. Otsinka i diahnozyka finansovoi stiihosti podpiemstva : monohrafiia / M. O. Kyzym, V. A. Zabrodskyi, V. A. Zinchenko et al. – Kh. : VD "INZHEK", 2003. – 144 p. 3. Afanasiev M. V. Diahnostuvannia potentsialu innovatsiinoho podpiemstva / M. V. Afanasiev, D. O. Tyshenko // Problemy nauky. – 2006. – No. 7. – Pp. 16–20. 4. Lutai L. A. Diahnozyka stanu systemy sotsialno oriantovanoho upravlinnia podpiemstvom / L. A. Lutai, O. O. Saveliyeva // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 4(64) – Pp. 5–10. 5. Pererva P. H. Rozvytok metodiv analizy faktychnoho stanu konkurentnykh perevah podpiemstva / P. H. Pererva, N. P. Tkachova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 4 (60). – Pp. 5–10. 6. Smimov E. A. Razrabotka upravlencheskikh resheniy : uchebnyk dlya vuzov / E. A. Smimov. – M. : YuNITI-DANA, 2001. – 271 p. 7. Lyubush N. P. Analiz finansovo-ekonomicheskoy deyatel'nosti predpriyatiya : uchebn. posobie dlya vuzov / N. P. Lyubush, V. B. Leshcheva, V. G. Dyakova ; pod. red. prof. N. P. Lyubusha. – M. : YuNITI-DANA, 1999. – 471 p. 8. Ivanenko V. M. Kurs ekonomichnoho analizy : navch. posibn. / V. M. Ivanenko. – 3-tie vyd., pererob. i dop. – K. : Znannia-Pres, 2002. – 190 p. 9. Maliarets L. M. Ekonomiko-matematichni aspekty diahnozyky konkurentnospromozhnosti podpiemstva : monohrafiia / L. M. Maliarets, L. O. Norik. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2009. – 216 p. 10. Ponomarenko V. S. Analiz danykh u doslidzhenniakh sotsialno-ekonomichnykh system : monohrafiia / V. S. Ponomarenko, L. M. Maliarets ; Kharkivskiy natsionalnyi ekonomichnyi yn-t. – Kh. : VD "INZHEK", 2009. – 432 p. 11. Ponomarenko V. S. Bahatovymirnyi analiz sotsialno-ekonomichnykh system : navch. posibn. / V. S. Ponomarenko, L. M. Maliarets. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2009. – 384 p. 12. Construction of Estimates in the Choice of Alternative Solutions by Using the Fuzzy Utilities / V. Chernov, L. Maliarets, O. Dorokhov // Transport and Telecommunication. – 2012. – Vol. 13 – No. 1. P. 14. 13. Zhukov A. V. Sistema pokaznykiv yak element zabezpechennia efektyvnosti diialnosti podpiemstva / A. V. Zhukov // Rezervy ekonomichnoho zrostantia ta innovatsiinoho rozvytku podpiemstv : tezy dopovidei IV Vseukrainskoi nauko-vo-praktychnoi konferentsii 14 bereznia

2013 r. ; Kirovohrads'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. – Kirovohrad : PP "Tsentr operativnoi polihrafii "Avanhard", 2013. – Pp. 41–44. 14. Dubrov A. M. Mnogomernye statisticheskie metody : uchebnyk / A. M. Dubrov, V. S. Mkhitaryan, L. I. Troshin. – M. : Finansy i statistika, 2000. – 352 p.

Інформація про авторів

Малиарець Людмила Михайлівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafmath@hneu.edu.ua).

Жуков Андрій Вячеславович – аспірант кафедри оцінки майна підприємства Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: okydoky87@list.ru).

Информация об авторах

Малиарец Людмила Михайловна – докт. экон. наук, профессор, заведующая кафедрой высшей математики и экономико-математических методов Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafmath@hneu.edu.ua).

Жуков Андрей Вячеславович – аспирант кафедры оценки имущества предприятия Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: okydoky87@list.ru).

Information about the authors

L. Maliarets – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Higher Mathematics and Economic and Mathematical Modelling of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kafmath@hneu.edu.ua).

A. Zhukov – postgraduate student of the Department of Enterprise Property Assessment of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: okydoky87@list.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до ред.
09.09.2013 р.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

**Поштова адреса
засновника і видавця:**
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

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@ksue.edu.ua

**Поштова адреса
редакції:**
61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
E-mail: vydav@ksue.edu.ua
Конт. тел. (057) 702-07-28 (дод. 2-57)

Редактори: **Новицька О. С., Бутенко В. О., Лященко Т. О., Пушкар І. П., Семенова І. М.,
Альошина О. М., Луніна О. М., Лутай Н. В.**

Коректор **Новицька О. С.**

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Підп. до друку 23.09.2013 р. Формат 60 × 90 1/8. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк. 16,0. Обл.-вид. арк. 22,4. Зам. № 409.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.