

Економічні науки

# НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



# **НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП**

*Засновано у 2001 р.*

**Випуск 46 (3–2015)**

*Політичні науки  
Юридичні науки  
Економічні науки*

Київ  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
2015

УДК 330-339; 321.7; 159.9  
ББК 65.9(4УКР)29-2я43  
М58

#### Редакційна колегія

*Подоляка А. М.*, д-р юрид. наук, проф. — головний редактор  
*Головатий М. Ф.*, д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора  
*Ігнатченко А. А.*, канд. техн. наук — відповідальний редактор

#### Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф.,  
Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф.,  
Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М.,  
д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф.,  
д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М.,  
д-р іст. наук, Мелков Ю. О., д-р філос.  
наук, доц., Піляєв І. С., д-р політ. наук,  
Попов В. Ж., д-р іст. наук, проф., Сур-  
мін Ю. П., д-р соціол. наук, проф., Хи-  
жняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В.,  
д-р політ. наук, проф.

#### Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф.,  
Ануфрієв М. І., д-р юрид. наук, проф., Бандур-  
ка О. О., д-р юрид. наук, проф., Боро-  
дін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Гаркуша  
В. С., канд. юрид. наук, доцент, Демчен-  
ко С. Ф., д-р юрид. наук, Джунь В. В.,  
д-р юрид. наук, проф., Ковальська В. В.,

д-р юрид. наук, ст. наук. співр., Корнієнко М. І.,  
канд. юрид. наук, проф., Курко М. Н., д-р юрид.  
наук, доцент, Мартиненко О. А., д-р юрид. наук,  
проф., Муравйов К. В., канд. юрид. наук, доцент,  
Недюха М. П., д-р філос. наук, проф., Подо-  
ляка А. М., д-р юрид. наук, проф., Темченко В. І.,  
канд. юрид. наук, доцент, Христинченко Н. П.,  
канд. юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук,  
проф., Ярмиш О. Н., д-р юрид. наук, проф.

#### Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І.,  
д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон.  
наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф.,  
Пила В. І., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І.,  
д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук,  
проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф.,  
Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р  
біол. наук, проф., Сафонова В. Є., д-р екон. наук,  
Хачатрян Г. Е., д-р екон. наук.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом  
(протокол № 9 від 30 жовтня 2015 р.)*

#### Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подоляка (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 —  
Вип. 46 (3–2015). Політичні, юридичні, економічні науки. — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”,  
2015. — 224 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами роз-  
витку політології, права і економіки.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

*Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з політичних наук  
(за постановою Президії ВАК України № 1-05/4 від 26 травня 2010 р.) та юридичних наук (за постановою  
Президії ВАК України № 1-05/5 від 31 травня 2011 р.).*

*Міністерством освіти і науки України збірник “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання  
з економічних наук (за наказом МОН України від 21.11.13 № 1609).*

**ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43**

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП), 2015  
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2015

## ЗМІСТ

<b>ПОЛІТИЧНІ НАУКИ</b> .....	5	<b>Кміта О. В.</b> Концепт “законності” в працях античних мислителів та вчених нового часу: проблеми генези .....	65
<b>Дахно І. І.,</b> <b>Алієва-Барановська В. М.</b> Велика Британія і Європейський Союз: вузлики для української пам’яті .....	5	<b>Коренева М. М.</b> Особливості ризику в діяльності деяких правоохоронних структур України (адміністративний аспект) .....	72
<b>Гольцов А. Г.</b> Вплив неоєвразійської ідеології на сучасну російську геополітику .....	14	<b>Любченко М. О.</b> Право на вільний вибір місця проживання в законодавстві України .....	78
<b>Костюк Т. О.</b> Ситуативний та ідеологічно-пропагандистський аспект політики домінування в сучасних міжнародних відносинах .....	22	<b>Скрипнюк О. О.</b> Принцип народного суверенітету: історико-правові аспекти .....	85
<b>Красногор О. В.</b> Становлення парламенту та генеза парламентаризму в незалежній Україні .....	27	<b>ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ</b> .....	92
<b>Росеро Г.</b> Освіта як цілісний феномен розвитку людини і суспільства: соціологічний аспект .....	37	<b>Гулей А. І.,</b> <b>Дмитренко Т. Л.</b> Формування державної політики розвитку вексельного ринку України.....	92
<b>Ахадов Емін Аділь огли</b> Виробнича діяльність людини як важливіша засада створення конкурентоспроможного товару .....	43	<b>Романова Л. В.</b> Ключові компетенції як важлива стратегічна складова конкурентоспроможного маркетингового потенціалу промислових підприємств .....	98
<b>ЮРИДИЧНІ НАУКИ</b> .....	46	<b>Саблук П. Т.</b> Розвиток АПК: аграрно-економічні трансформації .....	104
<b>Дахно І. І.</b> Цивільно-правове мереживо в Україні й довкола неї наприкінці ХХ – початку ХХІ століть .....	46	<b>Сафонова В. Є.</b> Фінансова модель інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ .....	113
<b>Мовчан А. В.</b> Актуальні проблеми використання систем біометричної ідентифікації для виявлення терористичних загроз .....	53	<b>Шконда В. В.,</b> <b>Кальянов А. В.</b> Проблеми та протиріччя постіндустріальної глобалізації.....	128
<b>Шашкова-Журавель І. О.</b> Міжнародно-правові аспекти безпеки та гігієни праці працівників будівельної галузі .....	59	<b>Баєв В. В.</b> Концептуальні засади моделі кластеру медичного туризму.....	136

<b>Заяць Г. С.</b> Освіта України: досягнення і проблеми розвитку.....	142	<b>Корецька О. В.</b> Визначення методики розрахунку інтегрального показника інноваційної спрямованості підприємства .....	185
<b>Коваль М. І.</b> Роль і значення обліку, аналізу і аудиту в системі економічної безпеки підприємства в умовах застосування інформаційних технологій .....	147	<b>Петько С. М.</b> Холдингові структури на сучасному етапі розвитку фінансового ринку.....	194
<b>Руда О. В.</b> Змістовно-понятійне трактування економічної безпеки підприємства.....	157	<b>Сергієнко С. А.</b> Формування комплексу маркетингових комунікацій за методом аналізу, синтезу та оптимізації (АСО) .....	201
<b>Юсеф Н.</b> Аналіз і переваги сучасних моделей зростання відкритої економіки.....	163	<b>Харченко О. В.</b> Ретроавтотранспорт як соціально-економічний феномен: постановка проблеми .....	207
<b>Бігдаш В. Д.</b> Проблеми розвитку страхового ринку України в умовах реформування вітчизняної економіки .....	169	<b>Пугач В. Г.</b> Теорія організованого капіталізму: аспект економічної демократії .....	211
<b>Марченко С. М.</b> Застосування концепції “будинок якості” для вдосконалення сервісного логістичного маркетингового обслуговування споживачів сільськогосподарської техніки в Україні.....	174	<b>РЕЦЕНЗІЯ</b> .....	217
<b>Ісонкін О. О.</b> Формування системи документів та показників стратегічного планування .....	180	<b>Головатий М. Ф.</b> Савойська С. Мовна політика у сучасній Україні: деструктивні і конструктивні виміри.....	217
		<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ</b> .....	220

УДК 336.7

**А. І. ГУЛЕЙ**

ПАТ “Українська міжбанківська валютна біржа”, м. Київ

**Т. Л. ДМИТРЕНКО**

Академія управління фінансами Міністерства фінансів України, м. Київ

### **ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВЕКСЕЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 92–97

*Досліджено та проаналізовано процес розвитку вексельного обігу в Україні, природу векселів як розрахункового документа, цінного паперу, комерційного та банківського кредиту.*

Збільшення обсягу фінансових ресурсів на фінансовому ринку безпосередньо залежить від позитивних тенденцій, які спостерігаються в реальному секторі економіки. Фінансовий ринок своєю чергою істотно впливає на реальний сектор через перерозподіл фінансових ресурсів і зміну процентних ставок. Тобто чим ефективніша діяльність реального сектору, що виявляється в прискоренні темпів розширеного відтворення і нарощування обсягів виробництва продукції, тим більше фінансових ресурсів потрапляє на фінансовий ринок і в подальшому спрямовується на розвиток реального сектору шляхом надання кредитів та інвестицій в цінні папери.

Враховуючи надзвичайно важке економічне становище в країні та слабкий розвиток фінансового ринку, гострим залишається питання розв'язання проблем дебіторсько-кре-

диторської заборгованості та кредитування підприємств і установ.

Одним із найефективніших фінансових інструментів для розв'язання проблем дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств і установ є вексель. Проблему вексельного обігу в Україні та створення і розвитку вексельного ринку досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як А. В. Демківський, С. З. Мошенський, П. П. Цитович, С. М. Барац, І. Фішер, Г. Ф. Шершеневич, О. О. Фельдман, В. Клувер, М. Сміт та ін.

Автор публікації [1] дотримується такого визначення: “Вексель (нім. *Wechsel* – обмін) – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця оплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю)”. Вексель видається та використову-

ється у подальших розрахунках як платіжний інструмент в оплату поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг згідно з ст. 4 Закону України “Про обіг векселів в Україні” [2]. Отже, первинний ринок векселів – це ринок вексельних розрахунків (квазігрошовий ринок). Привабливість та підвищення ліквідності векселя в обігу забезпечує статус цінного паперу. Вторинний ринок векселів складається з кількох сегментів, головними з яких є операції банків з векселями (ринок фінансових послуг) та операції купівлі-продажу векселів (фондовий ринок). На вторинному ринку вексель переважно виступає як цінний папір.

Чинним законодавством України векселю надані дві функції:

- платіжного інструменту (ст. 51 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [3]);
- цінного паперу (ст. 5 Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок” [4]).

На сьогодні одним із найактуальніших інтересів суспільства є розвиток економіки. У ситуації, що склалася, тотальний дефіцит кредитних, інвестиційних, капітальних ресурсів та обігових коштів гальмує її розвиток. Однак саме вексель у кризових умовах допомагає суб’єктам господарювання вирішувати низку проблем (див. таблицю).

Розвитку легальності вексельного обігу значною мірою має сприяти підвищення його інформаційної прозорості та відкритості. Так, Державна установа “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України”, яка є уповноваженою особою з розкриття інформації емітентів цінних паперів у Загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії про ринок цінних паперів, публікує звіти про фінансову діяльність юридичних осіб (акціонерних товариств і професійних учасників фондового ринку), виходять видання, що повністю присвячені огляду фондового ринку і діяльності його суб’єктів [5]. Логічною інноваційною ініціативою регулятора фондового ринку та Державної фіскальної служби міг би стати електронний реєстр векселів фіктивних підприємств, як частина єдиної державної інформаційної системи обігу векселів.

Останніми роками законодавство України зазнало істотних доповнень, зокрема, прийнято третю редакцію Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення”, що регламентує функціонування національної системи контролю та протидії відмиванню “брудних грошей” [6].

Таблиця

№ пор.	Проблема	Вирішення за допомогою векселя
1	Відсутність та висока ціна банківських кредитів	Вексельні розрахунки = комерційне кредитування з використанням векселів є альтернативою банківським кредитам у коротко- та середньостроковій перспективі. При цьому замість складної та довгої кредитної процедури існує простий та швидкий порядок видачі векселя
2	Дефіцит обігових коштів	За допомогою векселя створюються додаткові обігові кошти та відстрочується платіж
3	Надвисокий рівень дебіторської заборгованості — останні 5 років вона перевищує рівень ВВП	Тільки вексель завдяки вільному та активному обігу сприяє виведенню з обігу дебіторської заборгованості (при погашенні векселя платником з обігу вилучається дебіторська заборгованість у розмірі: для векселя простого = вексельна сума * кількість індосаментів; для векселя переказного = вексельна сума * (кількість індосаментів + 1)). Результатом є прискорення руху фінансових потоків та покращення фінансових показників підприємств та країни в цілому
4	Касові розриви та сезонність виробництва (наприклад, агробізнесу)	Використання векселя завдяки його специфіці легко покриває касові розриви суб’єктів господарювання або тривалість виробничого процесу (наприклад, сезонність агробізнесу)

Протидія відмиванню посідає одне з найважливіших місць як в антитерористичній проблематиці, так і в проблемі надійності фінансової системи в країнах світу взагалі і в Україні зокрема.

У схемах мінімізації податкових зобов'язань, ухилення від оподаткування, виведення коштів за межі України та легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, часто використовують низьколіквідні цінні папери та цінні папери фіктивних підприємств, які оператори фондового ринку здебільшого називають "технічними (сміттєвими)" цінними паперами. За рахунок їхньої низької вартості, завдяки якій можна використовувати їх у великих обсягах та швидко замінювати одних іншими, задовольняється декларування традиційних особливостей фінансового ринку, таких як масштабність угод відповідно до міжнародних ринків, висока адаптивність та швидкість здійснення транзакцій. В результаті використання таких фінансових інструментів погіршується ефективність і прозорість фондового ринку і, як наслідок, знижується привабливість інвестування в економіку держави загалом.

Діючим законодавством України не передбачено обмежень використання векселів у розрахунках під час здійснення будь-якої господарської діяльності. Вексельне право максимально захищає всіх учасників вексельного обігу від фінансових ризиків на відміну від облігацій, права держателів яких практично не захищені законодавством. У процесі обігу паперових векселів право рішення щодо прийняття векселя покладається на потенційного векселедержателя, який менш за все зацікавлений у високих ризиках. Специфікою їх обігу є відсутність будь-якого контролю з боку держави за випуском та обігом векселів.

На жаль, специфікою обігу векселів в Україні з надзвичайно високим рівнем корупції є те, що наймасштабнішими та найгучнішими вексельними аферами були вексельні програми за участю держави — енергетичні векселі, державні казначейські векселі Укрспецфіну, фінансові казначейські та банківські векселі, які уряд без необхідної правової бази намагався ввести в обіг в електронному ви-

гляді в 2013 р. Відсутність державної статистики щодо операцій з вексями з 1 жовтня 2008 р. та навіть адміністрування передбачених законом реєстрів, виданих суб'єктами господарювання векселів, тільки посилила негативну специфіку.

Схемне використання векселів призводить до зниження надійності та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання та інвестиційної привабливості фондового ринку України.

Необхідно зазначити, що в другій редакції Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму" [7] до фінансових операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу (ст. 15 Закону), належали фінансові операції з вексями тільки на пред'явника. У третій редакції до фінансових операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу (ст. 15 Закону), належать будь-які фінансові операції з використанням векселів, що є доказом непрозорості вексельного обігу в Україні та зростанням ризику легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, в обігу векселів [5].

Для запровадження цивілізованого обігу векселів в Україні актуальним стає створення єдиної державної інформаційної системи обігу векселів, що сприятиме встановленню контролю за їх випуском та обігом, обмежень щодо обсягу випуску векселів одним суб'єктом господарської діяльності залежно від обсягу його активів, а також реєстру фіктивних та ліквідованих підприємств, які були емітентами векселів; організація прозорих торгів вексями на біржах за порядком, що враховує специфіку ордерних цінних паперів для зниження ризиків учасників торгів та підвищення ліквідності векселів в обігу.

Запровадження єдиної державної інформаційної системи обігу векселів та забезпечення доступу до неї державних органів, у тому числі Міністерства фінансів України, Міністерства юстиції України, Національного банку України, Державної фіскальної служби України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Фонду гарантування

вкладів фізичних осіб та Державної служби фінансового моніторингу України, дасть можливість зазначеним державним органам здійснювати моніторинг випуску та продажу бланків векселів, випуску та погашенню векселів, вексельних розрахунків, купівлі-продажу векселів, вексельної застави та інших операцій з векселями та оперативно запобігати видачі та використанню фіктивних векселів суб'єктами господарювання [8].

Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку обговорено на спільному засіданні її Комітетів з питань розвитку боргових, похідних та запровадження нових інструментів фондового ринку та з питань корпоративного управління, емісії та обігу пайових цінних паперів, яке відбулося 20 вересня 2012 р., впровадження Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо підвищення вимог до емітентів цінних паперів” та прийняті рішення щодо маніпулювання цінними паперами, про встановлення ознак фіктивності цінних паперів та деривативів та про затвердження Програми попередження фактів випуску та організації обігу цінних паперів, які можуть використовуватись для непродуктивного впливу капіталів, ухилення від оподаткування, легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [9].

Адже тільки впорядкований і конкурентоспроможний ринок цінних паперів може стати катализатором стабілізації фінансового становища у державі.

Зважаючи на формування динаміки курсів цінних паперів таких основних показників, як їх рівень дохідності, ризику та багатьох інших факторів, що впливають на їхню динаміку, дуже часто як інвестори, так і фінансові посередники не можуть вірогідно оцінити фінансову стійкість того чи іншого емітента. Враховуючи важливість швидкості оцінки при здійсненні операцій з цінними паперами, оцінку курсів здебільшого віддають на аутсорсинг, тобто рейтинговим агентствам, які ранжують в межах єдиної системи ці основні фінансові показники діяльності емітентів, насамперед ліквідність, платоспроможність та прибутковність.

При цьому необхідно враховувати специфіку векселів: поняття “курс” для векселів не існує, оскільки векселі випускаються індивідуально, а через суд за векселем стягується сума номіналу векселя разом з відсотками у разі наявності, а реальна вартість оцінюється за фінансовим станом векселедавця та солідарно відповідальних індосантів.

Отже, завдяки багатофункціональності векселя його використання забезпечує вирішення певних проблем у діяльності суб'єктів господарювання. У період кризи неплатежів тільки векселі забезпечують розрахунки між суб'єктами господарювання та допомагають долати тотальний дефіцит обігових коштів у них. Також векселі за умови вільного та активного обігу виводять з обороту дебіторську заборгованість, яка останні п'ять років поспіль в Україні перевищує обсяги ВВП майже на третину, що зможе поживити рух фінансів і сприяти розвитку економіки. Завдяки векселям легко долаються касові розриви у діяльності суб'єктами господарювання, а саме у сільському господарстві завдяки векселю знімається проблема сезонності бізнесу. Особливо важливим в умовах економічної кризи необхідно визнати комерційне кредитування (торгове фінансування з використанням векселів), яке навіть в умовах банківської кризи та відсутності кредитних ресурсів забезпечує економіку додатковим фінансуванням і збільшує дохідну частину бюджету.

Із зазначеної вище проблематики вексельного обігу можна визначити кілька напрямів розвитку вексельного ринку в Україні:

- приведення законодавства, яке регулює обіг векселів, до норм міжнародного вексельного права (Женевської конвенції 1930 р., якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі [10] (далі — Уніфікований закон), з урахуванням застережень, обумовлених додатком II до цієї Конвенції, та із Женевської конвенції 1930 р. про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі [11], Женевської конвенції 1930 р. про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів [12],

Закону України “Про цінні папери і фондову біржу” [13], Закону України “Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 р., якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі” [14], Закону України “Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 р. про регулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі” [15], ратифікованого Україною в 1999 р.;

- зниження регуляторних ризиків шляхом чіткого розподілу сфер регулювання між регуляторами по секторах вексельного ринку та координації їхньої діяльності;
- створення Єдиної державної інформаційної системи видачі, обігу, погашення, протесту та стягнення за опротестованими векселями для підвищення прозорості обігу векселів;
- запровадження статистики з операцій з векселями на базі Єдиної державної інформаційної системи видачі, обігу, погашення, протесту та стягнення за опротестованими векселями для керованості впливу вексельного обігу на економіку;
- запровадження торгівлі векселями на вексельних торговельних майданчиках за спеціальним порядком на біржах;
- вдосконалення системи стягнення за векселем через виконавче провадження та узагальнення судової практики вексельних суперечок з метою її вдосконалення та проведення серії заходів консультативно-дискусійного характеру з суддями за результатами цієї роботи;
- підвищення рівня обізнаності всіх учасників вексельного обігу, включаючи фахівців відповідних державних установ і регуляторів.

Для успішного входження України до Європейської спільноти Україні потрібно адаптувати фінансову систему до європейських та міжнародних стандартів.

Отже, вкрай складна ситуація в економіці України потребує мобілізації всіх ресурсів та інструментів для забезпечення виходу її з

кризи та подальшого розвитку. В умовах жорсткого дефіциту обігових коштів, кредитних та інвестиційних ресурсів для фінансування розвитку економіки потенціал векселя як інструмента може бути повною мірою реалізований тільки за умов цивілізації вексельного обігу. Це передбачає створення необхідної інфраструктури для забезпечення інформаційної прозорості обігу векселів та зменшення його тіньової складової, організацію торгівлі векселями на вексельних торговельних майданчиках за спеціальним порядком для зниження дисконтів та ризиків учасників торгів; забезпечення захисту прав вексельних кредиторів, забезпечення зваженого оподаткування операцій з векселями із врахуванням норм міжнародного вексельного права. Запровадження прозорого обігу векселів у межах міжнародного вексельного права стане міцним підґрунтям для подальшого розвитку вексельного ринку та забезпечить розвиток економіки України.



## Література

1. Сук Л. Облік розрахунків з векселями // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2010. — № 20. — С. 18–24.
2. Закон України “Про обіг векселів в Україні” від 04.07.2013 р. № 407-VII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>
3. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
4. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 № 3480-15 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
5. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів [Електронний ресурс] / Інтернет-портал StockMarket Smida. — Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/>
6. Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочин-

ним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” від 14 жовтня 2014 р. № 1702-VII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>

7. Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму” від 15.11.2011 р. N4025-VI [Електронний ресурс] // Держ. служба фін. моніторингу України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: [http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat\\_id=32&doc\\_id=4&lang=uk&page=1](http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=32&doc_id=4&lang=uk&page=1)

8. Європейський вибір: нові можливості для прогресу та зростання: Програма розвитку фондового ринку на 2015–2017 роки [Електронний ресурс] // Нац. комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіц. веб-сайт. — Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>

9. Про затвердження плану заходів на 2012 рік із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2011-%D0%BF>

10. Конвенція, що встановлює Уніфікований закон про переказні та прості векселі. Женева, 1930 р. [Електронний ресурс] / Електронний фонд правової і нормативно-технічної документації. — Режим доступу: <http://docs.cntd.ru/document/1900740>

11. Закон України “Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі” від 06.07.1999 № 827-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826-14>

12. Закон України “Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі” від 06.07.1999 № 826-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_009](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_009)

13. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 №3480-15 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

14. Закон України “Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі” від 06.07.1999 № 826-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/826-14>

15. Закон України “Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів” від 06.07.1999 № 828-14 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/828-14>

*Взаємодія комерційного і банківського кредиту є вкрай необхідною для розвитку товарно-грошового господарства, особливо в періоди виходу економіки з кризового стану. Наведено перелік заходів з удосконалення нормативно-правових документів, що стосується вексельного обігу в Україні, для розширення практики використання комерційних і фінансових векселів.*

*Взаимодействие коммерческого и банковского кредита крайне необходимо для развития товарно-денежного хозяйства, особенно в периоды выхода экономики из кризисного состояния. Приводится перечень мероприятий по совершенствованию нормативно-правовых документов, касающихся вексельного обращения в Украине, для расширения практики использования коммерческих и финансовых векселей.*

*Interaction and commercial bank credit is essential for the development of commodity-money economy, especially in times of the economy emerges from the crisis. The list of measures to improve the legal documents relating to the bill circulation in Ukraine is presented for the expansion of the use of commercial and financial bills.*

Надійшла 6 липня 2015 р.

## КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ЯК ВАЖЛИВА СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 98–103

*Конкурентоспроможність підприємств на ринку формують конкурентні переваги за рахунок стратегічно важливих компетенцій. Ключові компетенції розглядалися як важливі складові маркетингового потенціалу підприємства і вирішальний фактор забезпечення стратегічного успіху компанії на ринку. Досліджено теоретичні аспекти формування ключових компетенцій.*

В умовах глобальної конкуренції, економічної та політичної невизначеності стратегічним завданням учасників ринку є формування й реалізація конкурентних переваг, пропозиція конкурентоспроможної продукції споживачам. Стосовно українських підприємств, зокрема промислових, то ця проблема є архіважливою, особливо у зв'язку з падінням індексу промислової продукції за січень–березень 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. на 21,4 %, військовими діями та втратою частини промислового потенціалу, зміною вектора співпраці з Росії на європейські та інші країни світу. Розв'язання цієї проблеми вбачається в застосуванні маркетингу, формуванні його потенціалу, ключових компетенцій, що дасть змогу зосередити увагу на задоволенні потреб споживачів та забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємств і організацій.

Проблему формування маркетингового потенціалу, маркетингових можливостей та компетенцій висвітлено в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Д. Гончарова, Ф. Котлера, Л. Мороз, Є. Попова, М. Портера, К. Прахалада, А. Степанова, Л. Телішевської, Г. Хемела, Л. Яловеги та ін. Однак недостатньо вивченими є питання

щодо формування ключових компетенцій як стратегічної складової конкурентоспроможного маркетингового потенціалу промислових підприємств.

У теоретичному плані проблема конкурентоспроможності, отримання конкурентних переваг пов'язана зі стратегією розвитку підприємств, і тому в літературі її відносять до сфери знань стратегічного маркетингу і менеджменту. Позицію фірми на ринку, на думку М. Портера, формують конкурентні переваги за рахунок відчутних і невідчутних активів та сфер діяльності, які є стратегічно важливими для цього бізнесу [12]. Оскільки конкурентні переваги створюються завдяки формуванню маркетингового потенціалу, то доцільним є визначення наукових підходів саме до його вивчення. При цьому в методологічному плані передбачається етапність підходу, розпочинаючи від розуміння потенціалу як такого і закінчуючи визначенням сутності категорії “маркетинговий потенціал”, “ключові компетенції”, їх змістовим, функціональним наповненням, оцінкою та напрямками розвитку. В літературі запропоновано науковий підхід до формування маркетингового потенціалу підприємства, що включає п'ять етапів, зокрема, визначення поняття потенціалу, його

суб'єктних і об'єктних складових, визначення маркетингового потенціалу, його наповнення та оцінку [17]. Такий підхід можна прийняти за основу в цих дослідженнях.

На першому етапі визначають сутність потенціалу взагалі. Так, відповідно до словника іншомовних слів поняття “потенціал” з латинської трактується як можливість, потужність, а також (приховані можливості) сукупність матеріальних і людських ресурсів. Проте в сучасних умовах глобалізації та жорсткої конкуренції має йтися також про стратегічні ресурси, що забезпечують досягнення підприємству конкурентних переваг, зокрема, технології, патенти, інтелектуальні ресурси тощо [13].

Наступним є визначення поняття економічного потенціалу. Під економічним потенціалом в тлумачних виданнях розуміють сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для забезпечення потреб суспільства [4]. При цьому вважається, що економічний потенціал відображає економічну могутність країни, рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, рівень розвитку науки і техніки, культури і освіти тощо. Щодо наукових видань, то в літературі є досить багато публікацій з різними поглядами стосовно розуміння сутності категорії “економічний потенціал”. На основі ґрунтовного їх вивчення визначено сутність категорії “економічний потенціал” як сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах та послугах в процесі соціально-економічних відносин з приводу оптимального використання наявних ресурсів [15]. При цьому автори пропонують на рівні підприємства використовувати поняття “підприємницький потенціал” як сукупність можливостей підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів у товарах (послугах) у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціонального використання ресурсів. Погоджуючись з таким трактуванням категорії “економічний потенціал”, вважаємо за доцільне висловлюватися про конкурентний економічний потенціал як стратегічну

складову підприємства, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Заслужує на увагу визначення потенціалу підприємства як сукупність реалізованих і нереалізованих можливостей ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [9]. До суб'єктних складових підприємства автори відносять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал.

Наступним етапом є визначення сутності маркетингового потенціалу. Маркетинговий потенціал є невід'ємною частиною загального потенціалу підприємства, що відповідає за забезпечення постійної конкурентоспроможності товару підприємства на ринку. Від його рівня розвитку залежить ефективність використання виробничого, фінансового, інформаційного та інших потенціалів підприємства [16, 127]. Слід зазначити, що маркетинговий потенціал забезпечує не лише конкурентоспроможність товару, як вказують автори, а й підприємства загалом та сприяє формуванню стратегічних конкурентних переваг.

Щодо визначення маркетингового потенціалу, то в літературі є низка різних визначень. На думку Ф. Котлера, маркетинговий потенціал — це сукупна здатність маркетингової системи забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру його товару на ринку завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування й контролю за якістю товару, поведінням конкурентів і споживачів на ринку [7]. Л. Мороз та Т. Лебідь вважають, що маркетинговий потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не лише реалізованими, а й нереалізованими з певних причин. Разом вони формують сукупну можливість підприємства, яка значною мірою визначає рівень його конкурентоспроможності [9]. Маркетинговий потенціал розглядається також як

система можливостей підприємства інтегрувати всі його наявні та приховані ресурси для задоволення потреб споживачів, підвищуючи власну конкурентоспроможність [17].

В. Герасимчук і О. Кузьменко провели дослідження “маркетингового потенціалу з позиції процесно-компетентісного підходу, за яким маркетинговий потенціал фокусується на взаємозв’язку окремих дій, кожна з яких є процесом, а орієнтація на ключові компетенції, у свою чергу, дозволить здійснювати управлінські дії, що орієнтовані на формування і підтримку ключових факторів, які впливають на формування, управління і використання маркетингового потенціалу підприємства, а також сприятиме створенню ефективної стратегії управління та підвищенню на основі цього результативності діяльності підприємства” [1].

Для практичної реалізації маркетингового потенціалу необхідно визначити функціональні його складові. Так, за Є. Поповим, маркетинговий потенціал — це сукупність засобів та можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності і функціонально представляє суму методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, що забезпечують маркетингову діяльність [11]. Більш конкретно пропонується таке функціональне визначення складових маркетингового потенціалу підприємства: потенціал маркетингового персоналу; маркетингового інструментарію (методичний); маркетингових ресурсів та маркетингових інтелектуальних активів, що комплексно розкривають сутність та змістовне навантаження даного поняття [17].

Для розуміння конкурентоспроможного маркетингового потенціалу промислових підприємств доцільно враховувати особливості маркетингу промислових підприємств. Зокрема, промисловий маркетинг більшою мірою є обов’язком керівника, ніж споживчий. Тому саме керівництво підприємства розробляє стратегічний курс і вимагає його виконання співробітниками всіх відділів. Функціональна взаємозалежність відділу маркетингу з іншими службами, зокрема, виробничою, технологічною, технічною,

НДДКР зумовлює тісніший зв’язок маркетингу з корпоративною стратегією. Взаємозалежність покупця і продавця зумовлює необхідність стратегічного партнерства з клієнтами, формування партнерських систем, що побудовані, у тому числі, на особистих контактах керівника та персоналу [10, 26–35].

Маркетинговий потенціал повинен мати запас можливостей з метою формування конкурентних переваг для протидії несприятливим умовам зовнішнього середовища і досягнення найбільшої ефективності при найменших витратах сил. Одним із різновидів можливостей є компетентність, що ґрунтується на навичках, знаннях, уміннях керівників і спеціалістів компанії та компетенції [3, 265, 266], причому для маркетингу промислових підприємств з урахуванням їх особливостей ці складові стають найбільш значущими. Тому саме компетенції дають можливість забезпечити конкурентні переваги за рахунок створення нового стандарту діяльності в галузі.

Компетенції, за тлумачними виданнями, — це сфера знань, коло питань, в яких хтось добре обізнаний. Компанії мають певні компетенції, однак вони не є конкурентною перевагою, бо легко копіюються конкурентами. Відомо, що конкурентною перевагою є така цінність, що перевершує запропоновану іншими конкурентами, має бути унікальною і ексклюзивною. Основні вміння вищого порядку — це партнерство, вміння постійно навчатися й інновації, які складно імітуються [14, 1084, 1085]. Для забезпечення конкурентних переваг потрібно розвивати основну ключову компетенцію, що має такі характеристики: є джерелом конкурентної переваги; застосовується на різних ринках та складно відтворюється конкурентами [7, 67]. Термін “ключові компетенції”, за Г. Хемелом і К. Прахалада, — це: навички та вміння, що дають споживачам фундаментальні вигоди та набір умінь і технологій, набуті в організації знання, які стають основою успішної конкуренції [5].

Концепція ключових компетенцій відома в менеджменті ще з 50-х років минулого

століття. Ключова компетенція розглядалася як вирішальний фактор забезпечення стратегічного успіху компанії на ринку. Є навіть порівняння компетенцій з айсбергом, де є видимі атрибути та приховані характеристики компетенції, сутність яких полягає в здатності організації розуміти і передбачати результати своєї діяльності. К. Прахалад і Г. Хамел також дійшли висновку, що ключові компетенції не меншають у міру використання. На відміну від фізичних активів, які погіршуються з часом, компетенції посилюються у міру того, як вони застосовуються і ними обмінюються. При цьому компетенції все ще потребують вирошування та захисту, оскільки знання втрачаються, якщо вони не використовуються. Компетенції можна уподібнити клею, який зв'язує всі існуючі напрями бізнесу. Їх також можна розглядати як двигун для розвитку нового бізнесу. За ними можна вивчати моделі диверсифікації і проникнення на ринок, а не за привабливістю ринків [6]. Це інший маркетинговий підхід.

У літературі виокремлюють три складові приховані ключові компетенції. До першої відносять комбінацію знань, розвитку та використання інновацій і здатностей співробітників компанії, що уможливує успішне виконання поставлених завдань, і називають людський капітал. Останній включає цінності, культуру і філософію підприємства. Другою складовою прихованих ключових компетенцій є структурний капітал: патенти, програми забезпечення, процеси, організаційна структура, логотипи, і третьою — капітал відносин. Зрозуміло, що йдеться насамперед про відносини з клієнтами, але передбачає всі міжсуб'єктні відносини між контактними групами, що є основою для впровадження нових товарів [2].

Інші автори розділяють ключові компетенції на матеріальні та нематеріальні. Матеріальні активи (фінансові), за Д. Андріессеном, роблять свій внесок у формування ключових компетенцій, але не становлять її істотної частини. Далі він разом з іншим автором Р. Тіссеном наводить таку класифікацію нематеріальних активів [6]:

1. Навички та приховані знання. Це талант, яким володіють службовці, включаючи їх компетенції і ноу-хау.

2. Колективні цінності і норми. Сюди автори відносять корпоративну культуру організації, те, що організація вважає важливим для себе (наприклад, фокус на споживача, надійність, якість). Часто ці складові нематеріальних активів є критичними факторами успіху.

3. Технології і явне знання: керівництва, процедури та інтелектуальна власність, такі як патенти і комерційна таємниця.

4. Базові та управлінські бізнес-процеси. Фактично це знання, втілені в основних бізнес-процесах організації, а також процеси, що охоплюють управлінські дії.

5. Спадщина. Те, що компанія успадкувала з минулого, включаючи бренд та імідж, мережу постачальників, усталену клієнтську базу, корпоративні стандарти і талант службовців.

Д. Андріессен запропонував систему критеріїв для оцінки ключової компетенції, яка повинна:

- додавати цінність для клієнтів. Автор пропонує відповісти на питання: “Чи створює КК вашої компанії істотну споживчу вигоду приватним особам, або відчутну фінансову вигоду на ринку Б у пункт Б?”;
- забезпечувати компанії конкурентну позицію. Необхідно проаналізувати: “Чи справді компанія перевершує своїх конкурентів завдяки компетенції?”, “Чи робить ключова компетенція компанію унікальною?”. Якщо існуюча КК може бути відтворена іншими організаціями, то це — лише навички, типові для інших учасників ринку;
- забезпечувати потенціал для майбутнього. В умовах скорочення життєвого циклу продуктів і послуг КК повинна забезпечувати сприятливе середовище для інновацій;
- бути стійкою протягом кількох років, тим самим забезпечуючи конкурентну перевагу під час розвитку компанії;
- міцно утвердитися в організації, і її повинні підтримувати більшість службов-

ців компанії. Неприпустима ситуація, коли разом із звільненням співробітника зникає і ключова компетенція.

З огляду на це, основним завданням для промислових підприємств України з метою підвищення їх конкурентоспроможності має стати формування і розвиток конкурентоспроможного маркетингового потенціалу і, зокрема, ключових компетенцій та компетентності керівників і спеціалістів підприємства.

Отже, проведені дослідження дають підстави зробити висновок про те, що вивчення ключових компетенцій ґрунтується на розумінні маркетингового потенціалу і охоплює такі етапи, зокрема, визначення сутності потенціалу, економічного потенціалу, маркетингового потенціалу та його складових, маркетингового стратегічного потенціалу промислових підприємств. Останній, крім загальних складових, має охоплювати ключові компетенції та компетентність персоналу, що є важливою стратегічною складовою розвитку промислових підприємств. Подальші дослідження доцільно проводити з метою оцінювання та визначення напрямів розвитку ключових компетенцій промислових підприємств.



## Література

1. Герасимчук В. В. Маркетинговий потенціал підприємства в умовах сучасного ринку [Електронний ресурс] / В. В. Герасимчук, О. Ю. Кузьменко // Вісн. Черніг. держ. технол. ун-ту. Економічна серія. — 2013. — № 4 (70). — Режим доступу: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=31&id=23>
2. Гончаров Д. Ю. Развитие скрытых ключевых компетенций предприятия [Электронный ресурс] / Д. Ю. Гончаров // Креативная экономика. — 2009. — № 5. — С. 92–96. — Режим доступу: <http://old.creativeconomy.ru/articles/2365>
3. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси; [пер. с англ.]; под ред. Д. О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2002. — 864 с.
4. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/38/53407/383139.html>
5. Ключевые компетенции [Электронный ресурс] // Marketopedia — онлайн энциклопедия маркетинга. — Режим доступа: <http://marketopedia-klyuchevye-kompetencii.html>
6. Кондратов С. О. Менеджмент знаний как основа формирования ключевых компетенций [Электронный ресурс] / С. О. Кондратов // Креативная экономика. — 2007. — № 1. — С. 42–46. — Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/4045/>
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. — [12-е изд.]. — СПб.: Питер, 2009. — 816 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [пер. с англ. В. Боброва]. — М.: Прогресс, 2001. — 752 с.
9. Мороз Л. А. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Л. А. Мороз, Т. В. Лебідь. — 2009. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2741/1/30.pdf>
10. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. — М.: Издат. дом Гребенникова, 2005. — 416 с.
11. Попов Е. В. Потенциал маркетинга предприятия / Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. — М.: Вильямс, 2000. — 506 с.
13. Потенциал предприятия [Электронный ресурс] // Энцикл. экономиста. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/potencial-predpriyatiya.html>
14. Обурай П. Стратегические альянсы и сотрудничество поставщиков – Маркетинг / П. Обурай, М. Дж. Бейкер; под ред. Бейкера. — СПб.: Питер, 2002. — 1200 с.
15. Степанов А. Я. Категория "потенциал" в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>
16. Телишевська Л. І. Маркетинговий потенціал у підвищенні прибутковості підприємства / Л. І. Телишевська, О. І. Комишан, С. С. Сергєєв // Механізм регулювання економіки. — 2012. — № 3. — С. 126–132.
17. Яловега Л. В. Формування маркетингового потенціалу молокопереробних підприємств / Л. В. Яловега: автореф. на здоб наук. ступеня канд. екон. наук. — К., 2015.

*Основним завданням для промислових підприємств України з метою підвищення їх конкурентоспроможності має стати формування і розвиток конкурентоспроможного маркетингового потенціалу і, зокрема, ключових*

*компетенцій та компетентності керівників і спеціалістів підприємства. Запропоновано етапність підходу до визначення конкурентоспроможного маркетингового потенціалу. Останній, крім загальних складових, має охоплювати ключові компетенції та компетентність персоналу, що забезпечують стратегічний успіх розвитку промислових підприємств.*

*Основной задачей для промышленных предприятий Украины с целью повышения их конкурентоспособности должно стать формирование и развитие конкурентоспособного маркетингового потенциала и, в частности, ключевых компетенций и компетентности руководителей и специалистов предприятия. Предложено этапность подхода к определению конкурентоспособного маркетингового потенциала. Последний, кроме общих составляющих, должен включать ключевые компетенции и компетентность персонала, которые обеспечивают стратегический успех развития промышленных предприятий.*

*The main task for Ukraine industrial enterprises to improve their competitiveness should be the formation and development of competitive marketing potential and, in particular, key competencies and competency of managers and specialists of the enterprise. The proposed phasing approach to determining the competitive marketing potential. The last addition to the general components should include core competencies and competency of staff, providing strategic success of enterprises.*

**Надійшла 25 червня 2015 р.**

## **РОЗВИТОК АПК: АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 104–112

*Завданням сьогодення є підтримка і розвиток тієї істини, що галузь потребує активізації реформ.*

Внаслідок суспільних та економічних потрясінь, які останніми роками періодично переживає Україна (всілякі мітинги, страйки, війна), громадяни держави все більше переконуються в тому, що визначальною галуззю, яка гарантує життєдіяльність держави, є агропромислове виробництво. Саме завдяки йому Україна забезпечує населення продуктами харчування, харчову промисловість – сировиною, спостерігаються позитивні результати в зовнішньоекономічній діяльності. Нарешті з вуст нинішнього керівництва державою звучать заяви про пріоритетність галузі, чого не спостерігалось за всі роки радянської влади і незалежності України.

Завданням сьогодення є підтримка і розвиток цієї істини, що потребує активізації аграрних реформ. Якщо нині потенціал АПК держави в середньому використовується в межах 50 %, то 100 % рівня їх використання можливо досягнути лише завдяки реформам. По суті, всі пропозиції від науки з удосконалення аграрної діяльності повинні сприйматись як реформістські (нові), і слід лише наполегливо домагатися стовідсоткового рівня їх освоєння.

Свого часу Україна була житницею Європи. У роки ж перед набуттям незалежності, маючи найродючіші землі, наша країна була змушена ввозити зерно з-за кордону для задоволення внутрішніх потреб. Тільки завдяки реформам, які розпочалися у перші роки незалежності, нашій державі вдалося наповнити порожні полиці в продовольчих крам-

ницях, на ринках, наситити їх необхідною кількістю продукції. За ці роки подвоїлося виробництво зерна, збільшилася продуктивність худоби, праці (удвічі і навіть більше).

У 2013 р. порівняно з 2000-м роком обсяг виробництва валової продукції сільського господарства на 100 га сільгоспугідь збільшився на 84,4 %, більш як на 20 % підвищилася й ефективність виробництва. Продуктивність праці, яка вимірюється виробництвом валової продукції на середньорічного працівника, зросла в 3,2, а у тваринництві – в 4,2 рази.

Водночас і нині за цими показниками Україна майже в два рази в середньому поступається країнам Європи, чого не можна допускати при інтеграції в Європейський Союз. Причиною цього є ігнорування в державі дії об'єктивних економічних законів розвитку агропромислового виробництва.

Економісти-аграрники, серед яких і науковці ННЦ “Інститут аграрної економіки”, ще за часів СРСР постійно порушували питання про економічну дискримінацію аграрної галузі в країні.

З набуттям Україною незалежності в Інституті було відпрацьовано схему реформ та етапи її проведення (див. табл. 1). Цією схемою передбачалося подолання дискримінаційних явищ стосовно агропромислового виробництва. Для реалізації реформ було відпрацьовано близько 100 нормативно-правових актів, постанов уряду, видано необхідні для їх реалізації практичні посібники.

## Структурно-логічна схема аграрної реформи

Шифр	Блоки реформ	Шифр напрямів реформ	Напрямок і зміст реформ	Ступінь освоєння, %
I	Формування економічної платформи аграрної реформи	1.1.	Визначення власника: землі, майна, праці	40
		1.2.	Побудова виробничих відносин на основі власності	40
		1.3.	Формування організаційно-правових структур ринкового типу	45
		1.4.	Удосконалення інфраструктури ринку	25
II	Побудова ринкового за змістом економічного механізму	2.1.	Удосконалення цінового механізму	20
		2.2.	Формування сприятливої фінансової та кредитної системи	40
		2.3.	Забезпечення стимулюючої податкової політики	40
		2.4.	Побудова адекватної ринкової економіки системи управління	40
III	Наповнення змістом конструктивної схеми аграрної реформи	3.1.	Упровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій	30
		3.2.	Інтенсифікація і визначення проблем матеріально-технічного постачання	25
		3.3.	Кооперація, спеціалізація та інтеграція виробництва	30
		3.4.	Інформатизація та комп'ютеризація виробництва	15
		3.5.	Кадрове забезпечення	40
		3.6.	Вирішення соціальних проблем	40
IV	Законодавче забезпечення ринкових реформ	4.1.	Прийняття законодавчих актів рамкового змісту з основних параметрів проведення реформ і економічної діяльності	40
		4.2.	Те саме щодо розвитку рамкових законів прямої дії	40

В інституті аграрної економіки постійно відслідковується перебіг проведення реформ. Його співробітники вимушені, на жаль, констатувати вкрай незадовільні темпи ринкових перетворень. Є надія, що нова влада зосередить увагу на цьому процесі, тим більше, що обгрунтовані наукою напрями реформ підтвердили свою життєздатність. Імпонує, наприклад, заява влади щодо необхідності її децентралізації (а це, передусім, розвиток сільських територій), паритетності економічних відносин між галузями національного господарства та ін.

Нарешті можна сподіватися на те, що звинувачення в бік аграрників стосовно того, що з розвитком сільського господарства розв'язується промисловість, відійдуть в історію назавжди, як невиправдані. Тому завдання сьогодення — використати цю ситуацію і вийти на новий, відтворювальний виток ре-

форм, а це означає різке збільшення обсягів і ефективності виробництва.

На сьогодні кожна позиція реформ повинна бути детально проаналізована, оцінена для якомога швидшого їх завершення.

Всім відомо, що в юридичному й економічному плані повноцінного власника як основної діючої особи і турботи реформ ще немає (блок I схеми). Якщо селянин відчуває право на ділянку землі біля житлового будинку в юридичному і економічному відношенні, то свого права на належну йому частку землі в підприємствах, що функціонують на території села, а тим більше за його межами, — ні. Аналогічно це ж стосується і його частки в майні. Про своє право на розмір уречевленої праці він майже нічого не знає, так як і про відповідальність за їхній стан і використання. Та і вартості своєї праці він, як правило, повною мірою не знає, внаслідок чого рівень

заробітку селян на сьогодні майже наполовину є меншим, ніж в інших галузях народного господарства.

Не маючи відомостей про вартість уречевленої і живої праці кожного, відсутня можливість вибудувати повноцінні виробничі й економічні відносини між суб'єктами власності. Хіба про це за всіх інших рівних умов не свідчить облаштованість окремих присадиб, населених пунктів. Там, де є справедливий економічний інтерес, зрозумілі всім юридичні правила гри особливо різною в їх оцінках не відчувається. Всі селяни зацікавлено працюють на кінцевий результат — вони є заможними і соціально забезпеченими.

Однією з форм виявлення економічного інтересу є вибір селянами організаційно-правових структур господарювання. Дбаючи про власний високий кінцевий результат, кожен селянин як особистість думатиме з ким і на яких умовах співпрацювати, а за відсутності цього він не сприйматиме будь-якої запропонованої йому форми господарювання. Мабуть, через це важко знайти відповідь на питання, яка з цих існуючих форм є найефективнішою. Тільки при чіткому розмежуванні інтересу до тієї чи іншої з них селянин вибиратиме сферу вкладання своєї уречевленої і живої праці. Тим більше, що він звик вести своє присадибне господарство без якої-небудь державної підтримки. На його розсуд — якщо застосовується підтримка, то це вже не та форма, яку слід організувати.

Кожен селянин від своєї праці має бажання отримати ту чи іншу вигоду у вигляді продукції і доходу (шифр 1. 4. схеми), що неможливо без реалізації отриманої продукції. Для цього слід організувати заготівельно-збутові пункти, кооперативи, переробні підприємства, оптові ринки, агроторгові доми, так само, як і для їхньої діяльності постачальницькі і обслуговуючі кооперативи. Без них ринкова система в АПК буде неповною, не охоплюватиме інтереси виробників сільськогосподарської продукції (селян). На жаль, такий стан з формуванням інфраструктури аграрного ринку сьогодні переважає в державі. З 28 тис. сільських населених пунктів (майже 14,5 млн жителів) лише близько в 1 тис. сіл є коопе-

рації. У половині адміністративних районів держави відсутні тваринницькі комплекси, сучасні переробні підприємства.

З викладеного вище випливає, що зусилля суспільства в наш час по першому блоку реформ мають бути спрямовані на вирішення першочергових наступних завдань.

Передові в плані економічного розвитку цивілізовані країни світу успішно освоюють третю, постіндустріальну стадію розвитку суспільства. А на якій стадії розвитку знаходиться Україна, важко визначити. Якщо віднести її до першої, доіндустріальної, в основі якої лежить ресурс землі, то це буде первіснообщинний лад. Усвідомити це якось важко. В інших сферах українська держава просунулася значно далі (літако- і ракетобудування тощо), але і до другої стадії неможливо віднести, оскільки в її основі — рух капіталів, включаючи рух землі.

Ми поки що активно дискутуємо, чи це так. І при цьому розуміємо, що ринкова економіка рахується з тими, хто володіє капіталом. Забравши в економічному плані у селян їх основний капітал (ресурс землі), штучно зробили їх бідними і ніяк не можемо, а може (через політичну заангажованість) і не хочемо бачити, що це і є основна причина диспаритетних відносин, бідності села.

У зв'язку з цим питання земельних відносин як складової економічних і виробничих відносин (блок I) неодноразово порушувалися й обговорювалися на всіх рівнях. Земельна реформа вже понад двадцять років тупцюється на місці. І доти, поки вона не буде доведена до логічного завершення, сподіватися на успішний розвиток країни в цілому та її аграрної сфери неможливо.

Тому слід негайно завершити земельну реформу. Введення ресурсу землі до складу економічної субстанції, як в економічно розвинених країнах світу, дасть можливість вибудувати в державі цивілізовану систему розподільчих і регулюючих відносин, ліквідувати хибний, не в інтересах виробництва продовольчих ресурсів, диспаритет цін, забезпечити працівникам цієї сфери економічний інтерес до аграрної діяльності і, як наслідок, домогтися значного нарощування

обсягів виробництва. Тільки за цієї умови Україна може ліквідувати майже, як уже наголошувалося, дворазове відставання за продуктивністю землі, худоби, техніки від країн Європейського Співтовариства.

По-друге, перенесення центру ваги в первинну ланку виробництва, що є об'єктивним процесом, дасть змогу вибудувати реальні та справедливі відносини між ланками замкнутого технологічного процесу як обов'язкової умови розбудови економічної основи розвитку. На кожній стадії між поняттями "франко" буде можливість за єдиною методологією формувати ціну виробництва і пропозиції, визначати прибуток на задіяні в процесах заготівлі та зберігання активи і таким чином формувати систему економічних відносин у цій сфері, а в кінцевому підсумку – успішно організувати заготівельну систему.

Всім, хто хоч трохи знайомий зі змістом економічної діяльності, відомо, що в її основі – економіка конкретного суб'єкта господарювання, підприємства. І тому головним завданням усіх управлінських ланок держави є створення необхідних умов для успішної діяльності низових ланок управління – суб'єктів господарювання, підприємства. Якщо буде міцним цей рівень управлінської економічної ієрархії, буде міцною й економіка держави. Цієї економічної істини дотримуються всі економічно розвинені країни. В центрі їхньої уваги завжди був і є фермер. На жаль, у нашій країні дотримувались іншої філософії. Кошти концентрувались у верхніх ешелонах влади, а потім за залишковим принципом держава могла дещо виділити в низові ланки управління. При цьому без зловживань не обходилось.

Тому першочергове завдання всіх владних ланок управління державою на сучасному етапі – перевернути цю піраміду зверху донизу. Селянин, фермер, підприємство повинні бути в основі цієї піраміди і стати головною турботою всіх, а вершина піраміди повинна залишатися на останньому місці. Вважаємо, що така філософія децентралізації влади має бути впроваджена якомога швидше.

Лише при сформованій економічній формі аграрних реформ (краще на випереджаю-

чій або хоча б на одночасній основі) можливо трансформувати до ринкового змісту складові економічного механізму. На першому місці серед них є ціновий механізм. Саме за його допомогою забезпечується економічний інтерес до виробництва, участі в ньому людей і т. д. Збитковим виробництвом ніхто не буде займатися, а якщо воно на деяких ділянках чи виробничих стадіях з'являється, то рано чи пізно під різним приводом об'єктивно буде згорнуте. За узагальненою оцінкою, по розділу 2 схеми слід підкреслити, що діючий на сьогодні ціновий механізм відповідає цим вимогам лише на 20 %. Насамперед ним не володіють безпосередні виробники аграрної продукції (первинна ланка виробництва), по-друге – в аграрному середовищі немає єдиного розуміння про склад і структуру елементів і статей витрат, по-третє – немає розуміння схеми формування ціни виробництва і ціни пропозиції (практично створюючи диспаритет цін). По-четверте, політики настільки викривили свідомість усіх, що ресурс землі, її родючість не є ціноутворюючим фактором, що і сьогодні це твердження працює проти економічної істини і селян. Тому нині на базі існуючих теоретичних напрацювань (що і складає 20 % вирішення проблем) слід рішуче прискорити реформи цінової системи.

Визнавши ресурс землі активом, слід негайно розробити систему ціноутворення, управління цінами з участю цього активу. Без ліквідації цього і далі існуватиме диспаритетність цін, не може бути сформований економічний інтерес до аграрного виробництва. Аграрне виробництво і надалі юридично залишатиметься на узбіччі життя суспільства, держави, що не сприятиме цивілізованому державотворенню.

Загалом для розв'язання проблем розділу 2 схеми першочергово слід визначитись, яку країну необхідно будувати. Світовий досвід підтверджує, що починати слід (і чим швидше, тим краще для всіх без винятку) з обґрунтування схеми економічного розвитку країни, а відповідно – всіх регіонів, територій, галузей.

Більшість населення України позитивно сприймає ідею побудови соціально орієнто-

ваної економіки та входження нашої країни в перелік розвинених країн світу. Для реалізації цієї ідеї має бути розроблена модель освоєння всіма структурами управління і верствами суспільства.

На наше переконання, модель постіндустріальної стадії розвитку економіки України має охоплювати такі основні її напрями:

1. Об'єднання капіталу землі з капіталом індустрій з метою забезпечення високої ефективності його функціонування в усіх пов'язаних ланках господарювання, оскільки економіка країни є цілісною функціонуючою системою. Збалансована й така, що охоплює всі галузі, структура господарювання стане необхідною передумовою успішного розвитку кожної її складової.

2. Зосередження зусиль освіти і науки у сфері прогресивних та інформаційних технологій з метою забезпечення високодохідного функціонування об'єданого капіталу, ефективного впровадження їхніх досягнень у виробництво, або ж результативне функціонування системи "наука – освіта – виробництво".

3. Зосередження переважної маси отриманого доходу для розв'язання проблем соціуму, що відповідає потребам соціально орієнтованої економіки.

Національна ідея повинна об'єднувати націю, визначати соціальну відповідальність та інноваційну направленість економіки, стати двигуном національного прогресу. Ця модель економічної політики країни повинна враховувати особливості кожного сектору економіки держави.

Сучасна політика держави також має враховувати та регулювати проблеми міжгалузевих відносин, оскільки від цього залежить стабільність розвитку кожної галузі, а також держави загалом.

Навіть побіжна оцінка стану економіки суспільно-економічних формацій країн підтверджує, що там, де ідеологія найповніше задовольняє потреби людини, і є визначальною, рівень їхнього розвитку високий. Економічно розвинені країни ніколи не позиціонують себе як індустріальні або аграрні. Обидві складові вони розглядають як єдине ціле. Індустрія там спрямована насамперед

на розвиток аграрної сфери, як і функціонування останньої спрямоване на задоволення потреб індустріального розвитку працюючих там людей.

З огляду на це, в нашій державі слід формувати ідеологію, згідно з якою розвиток аграрного виробництва, а звідси – і території держави, має визначатись як необхідна умова життя людей і становлення країни.

Владні структури незалежно від їх перестановок повинні передусім усвідомити, куди спрямувати енергію і творчі зусилля людей: на індустріальний (технократичний) розвиток чи аграрне виробництво (фізіократію), чи на усвідомлене об'єднання першої та другої складових розвитку. Віддаючи перевагу тільки одному напрямку, неможливо досягнути бажаних результатів. Про це переконливо свідчить 22-річний досвід державотворення України.

Технократичний підхід до управління призвів до того, що з кожним роком промисловість зменшує обсяги виробництва, і тільки аграрна сфера ще більш-менш утримує свій рівень. Але через нестачу необхідних індустріальних ресурсів виробництва її можливості вичерпуються.

Нині фондооснащеність сільськогосподарського виробництва в кілька разів нижча, ніж у країнах Європи. І це при тому, що виготовлену в країні продукцію промисловості немає кому продати. Постає риторичне запитання: на кого працює промисловість? Сільське господарство потребує техніки, а промисловість її не випускає, виготовляючи продукцію, яка у світі мало кому потрібна. Як наслідок, сільське господарство ніколи не вироблятиме продукцію на рівні розвинених країн світу. Тому тільки фізіократичний напрям розвитку України також неможливий.

Якщо заглибитися у зміст наведених положень, то самі по собі ці дві ідеології не можуть існувати. Передусім промисловість має задовольняти потреби сільського господарства, а воно – потреби промисловості, її працівників.

Таку схему дій повинні прийняти обслуговуючі галузі країни. Тільки за цієї умови можливо ліквідувати в державі неефективні

види діяльності, спрямувати зусилля й енергію людей у творче русло. Тому з'єднати їх в одну систему буде першочерговим завданням усіх органів управління державою, регіонами, галуззю. Звідси альтернативи варіанту — поєднання фізіократизму та технократизму, і втілення їхніх положень у життя в Україні немає. На жаль, за останнє 100-річчя, у тому числі в роки незалежності, в нашій країні переважає технократична схема управління. Звідси найближчим часом слід домогтися об'єднання технократизму з фізіократизмом. Тільки тоді можна розглядати всі напрями розвитку економіки держави, в тому числі аграрного виробництва.

Відомо, що для освоєння ринкової системи господарювання слід було визначитися з основними її складовими, структурою і т. д. Важливо, щоб нова система еволюційно поетапно взяла все прогресивне, що було раніше, вирівняла викривлення, які були в економіці стосовно окремих сфер діяльності, особливо аграрної, і увійшла в нову господарську систему на рівні стандартів економічно передових країн світу. Проте, позиціонувавши Україну державою з ринковою економікою, політики зробили все для того, щоб такої у повному обсязі не було, або якщо й була б, то в інтересах політики стала ще більш викривленою на їхню користь.

Лише після трансформації земельних відносин до ринкової системи господарювання, а разом з цим відпрацювання відповідного цільового механізму стане можливим вирішенням проблем реформування на інших ділянках економіки АПК. Після цього можна буде сформувати сприятливу фінансову та кредитну системи (шифр 2.2), побудувати стимулюючу податкову політику (шифр 2.3) та всю систему управління, адекватної ринковій економіці (шифр 2.4). У кінцевому підсумку успіх реформ на цих ділянках економіки залежатиме від того, який інтерес до них буде забезпечений повнотою використання ресурсів на всіх стадіях відтворювальних процесів, правильністю оцінок кінцевих результатів. Якщо внаслідок діяльності буде отримано прибуток, тоді буде можливість сплачувати податки, повертати отримані кре-

дити, застосовувати передові методи організації управління виробництвом (зокрема, кластерні його форми, впровадження прогресивних технологій — органічне землеробство, нульова система обробітку ґрунту тощо). Все викладене рівною мірою належить і до III-го і IV-го розділів реформ. Не спрацьовуватимуть закони, якщо не буде інтеграційних процесів.

У зв'язку з цим необхідно:

**Перше.** Сільське господарство і все, що з ним пов'язано, як і раніше, залишається на узбіччі економічного розвитку держави. Диспаритет економічних відносин всіх галузей національного господарства з аграрним виробництвом у ринковій економіці став ще очевиднішим. Але ніхто з керівництва владних структур практично нічого не зробив для усунення цього явища. Як і раніше, державою управляють з позицій диктатури пролетаріату, не враховуючи потреб сільського господарства, селянської праці. Зважаючи на це, усім політичним силам, їхнім лідерам, які очолили владу, необхідно усвідомити, що Україна як держава може відбутися і стати заможною завдяки розвитку аграрної сфери. Положення, коли державою керують технократичні сили, є безперспективним (див. табл. 2). Тому в кожній ланці ієрархічної системи управління мають бути представники аграрної сфери.

В Україні більш як удвічі нижча продуктивність землі, худоби, низький рівень глибини переробки продукції, великі втрати продукції при її зберіганні. Можуть же, наприклад, бельгійці на своїх землях виробляти продовольчих ресурсів у чотири рази більше, ніж споживають. Якби Україна досягла їхнього рівня виробництва, то неважко уявити продовольчі перспективи нашої держави.

**Друге.** Серцевиною всіх економічних відносин, стимулом їхнього розвитку, як усім відомо, є економічний інтерес, який насамперед визначається ціновими відносинами. Через ціну виробник визначає економічну доцільність виробництва продукції, її вигідність. Держава покликана бути регулятором економічно справедливих цінних відносин, визначених відповідно до вимог об'єктивних

Полюсні позиції економічних шкіл

Фізіократи	Технократи
Аграрне суспільство	Індустріальне суспільство
Фізіократія – “влада природи”	Технократія – “влада ремесел”
Людина – частина природи	Підкорення природи
Взаємодія з природою – основа соціального прогресу	Техніка – основа соціального прогресу
Визначальною є природна енергія (космосу, сонця, землі, надр тощо)	Визначальним є рівень використання енергії, отриманої та витраченої машинами у формі кіловат-годин
У суспільстві влада має належати землевласникам	У суспільстві влада має належати науково-технічним фахівцям
Плідною є тільки праця в сільському господарстві, тільки там створюється “чистий продукт”	Багатство створюється при використанні енергетичних потужностей для виробництва товарів і послуг
Економічний лібералізм, невтручання держави	Неринкова економіка, економічне планування
Власність – недоторканна	Суспільство будується на знаннях і кваліфікації

економічних законів. Тільки держава диктує правила формування собівартості продукції (робіт, послуг) або ціни виробництва, ціни пропозиції схеми регулювання різниці між ціною покупки (ринковою ціною) і ціною пропозиції. Так прийнято в країнах постіндустріальної стадії розвитку. А якщо це так, то чому в Україні досі ресурс землі не є ціноутворюючим фактором на всіх стадіях відтворювальних і розподільчих процесів?

Як уже зазначалося, вирішення земельних питань дасть можливість сформуванню в аграрній сфері цивілізовану систему економічних відносин. З’явиться можливість визначити реальну, зіставну з іншими країнами

і галузями собівартість виробленої продукції (ціни виробництва), встановити реальну норму прибутковості на всю масу задіяного в технологічному процесі активу, включаючи ресурс землі, визначити ціну пропозиції, а в кінцевому підсумку і вигідність отримання ресурсу (табл. 3). Отже, сформується інтерес його виробників до регулювання процесу формування потреби по кожному виду. Розрахунки підтверджують, що виробник продовольчих ресурсів через відсутність такого регулювання щороку втрачає в межах 8 тис. грн з 1 га сільгоспугідь, а по Україні – 300 млрд грн. Природно, відсутність повноцінного економічного інтересу зменшує ба-

Таблиця 3

Формування цінового механізму в агропромисловій сфері

Попит	Пропозиція
<b>Ціна попиту = Ціна пропозиції</b> $\left( C_{\text{п}} = + \frac{\text{НП} * A}{100} \right)$	
<p>Регулюється інтервенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– товарними;</li> <li>– фінансовими;</li> <li>– фіксованими;</li> <li>– ліміти, нормативи тощо;</li> <li>– якісними параметрами;</li> <li>– сезонними параметрами тощо.</li> </ul>	<p>Визначається з урахуванням:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Повної собівартості</b> (франко місце продажу) = <b>ціна виробництва.</b></li> <li>– <b>Повної собівартості одиниці продукції</b> + <b>Прибуток</b> (на задіяні активи для її одержання) = <b>Ціна пропозиції</b></li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>Довідково:</i></p> <p><b>Прибуток</b> = 15 % на задіяні в технологічний процес активи: ресурс землі, основні та оборотні засоби.</p> <p><b>Ресурсомісткість</b> (землемісткість, фондомісткість) визначається з технологічних карт (на одиницю продукції, земельну площу, голову худоби тощо)</p>

жання збільшувати обсяги виробництва продовольчих ресурсів і задоволення потреб у них.

**Третє.** Сформувати в кожній області регіональні наукові економічні центри розвитку сільських територій, а в кожному адміністративному районі — їхні філіали. Такі регіональні наукові економічні центри, об'єднавши наявні в регіоні (причетні до аграрної сфери) наукові сили під керівництвом перших осіб області незалежно від відомчої підпорядкованості, повинні забезпечити наукове супроводження, виробничу, економічну і соціальну діяльність усіх суб'єктів господарювання територій, на яких вони розташовані. Без цього АПК України не може ввійти до Європейського Співтовариства на рівноправних умовах.

Звідси випливає, що названі проблеми на сьогодні є ключовими. Від цього залежить успіх справи та інших аспектів економічної діяльності: організація, управління виробництвом; оплата праці; функціонування трудових ресурсів; матеріально-технічне забезпечення; екологія, соціально-економічний розвиток територій тощо.

Кожна зі складових економіки в теоретичному і практичному плані повинна вирішуватися комплексно і в загальній системі.

Вітчизняною аграрно-економічною наукою, як уже відмічалось, ще 20 років тому було обґрунтовано структурно-логічні блоки аграрної реформи, їх напрями і зміст як обов'язкові складові, які не втратили своєї актуальності й дотепер. Тому за всіма блоками і складовими реформ вкрай важливо здійснити їх завершення в усіх без винятку адміністративних районах.

Таким чином, аграрний сектор економіки України стоїть на порозі нового історичного витку аграрних реформ, спрямованих як на вирішення важливих питань, нагромаджених проблем, прийняття нових економічних реалій, так і на успішне позиціонування аграрного сектору в сучасних умовах. Новим керівництвом України ставиться завдання

здійснити глибокі реформи для того, щоб країна ввійшла в перелік найрозвиненіших країн світу. На основі вже виконаних робіт з реформування аграрних відносин слід завершити ці реформи для того, щоб:

- гарантувати продовольчу безпеку держави;
- зробити аграрний сектор високоефективним, конкурентоспроможним на внутрішньому і зовнішньому ринках економіки держави;
- зберегти селянство як носія української ідентичності, культури, духовності нації;
- комплексно розвивати сільські території, вирішувати соціальні проблеми села;
- забезпечувати в сільському виробництві одержання прибутку на авансований капітал, включаючи вартість земельних ресурсів, не нижче середнього рівня по економіці держави;
- сформулювати умови для реалізації і захисту прав селян на землю, земельних відносин, охорони земель;
- підсилити соціальний захист сільського населення, встановити заробітну плату і пенсійне забезпечення працівників сільського господарства не нижче середнього рівня в галузях економіки держави;
- якомога швидше завершити аграрні реформи по всіх їхніх складових.

Як підсумок всього викладеного вище, необхідно констатувати, що проблема формування продовольчих ресурсів у нашій державі є багатоаспектною, а її успішне вирішення насамперед залежатиме від середовища, що буде створено. Для цього мають бути залучені всі рівні управління державою за участю тих, що живуть на її території. Багатою держава, у тому числі продовольчими ресурсами, буде лише тоді, коли будуть багатими її території і люди, які там проживають, за якомога повнішого задоволення їхніх економічних інтересів.

*Констатовано, що проблема формування продовольчих ресурсів у нашій державі є багатоаспектною, а її успішне вирішення насамперед залежатиме від середовища, що буде створено. Для цього мають бути залучені*

*всі рівні управління державою за участю тих, що живуть на її території. Багатою держава, у тому числі продовольчими ресурсами, буде лише тоді, коли будуть багатими її території і люди, які там проживають, за якомога повнішого задоволення їхніх економічних інтересів.*

*Констатовано, что проблема формирования продовольственных ресурсов в нашем государстве является многоаспектной, а ее успешное решение в первую очередь будет зависеть от среды, которая будет создана. Для этого должны быть привлечены все уровни управления государством при участии живущих на ее территории. Богатым государство, в том числе продовольственными ресурсами, будет лишь тогда, когда будут богатыми на ее территории и люди, которые там проживают, при как можно более полном удовлетворении их экономических интересов.*

*There is fact is ascertained that the problem of formation of food resources in our country is multidimensional, and its successful resolution primarily depends on the environment that will be created. For this should be involved in all levels of governance participatory those living on its territory. Rich country, including food resources, will only be when becomes rich its territory and the people who live there, for the most comprehensive satisfaction of their economic interests.*

**Надійшла 14 травня 2015 р.**

## **ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 113–127

*Досліджуються питання формування фінансової моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ. Розглянуто методологічне, методичне й інформаційне забезпечення цієї моделі.*

Розвиток концепції оцінювання інвестиційної привабливості освітніх новацій передбачає проведення комплексного аналізу складних і невизначених ситуацій, пов'язаних з прийняттям стратегічних і тактичних рішень ресурсного забезпечення освітніх новацій і прозорості управління ними. Провідним інвестиційним ресурсом є фінансові вкладення. Функція фінансів полягає не стільки в забезпеченні інноваційного розвитку ВНЗ матеріальними і нематеріальними ресурсами, скільки в оцінці впливу тих чи інших інвестиційних і управлінських рішень на фінансову результативність освітньої діяльності, забезпеченні оптимального обсягу фінансування освітніх новацій, контролі величини витрат і оборотних коштів, моніторингу показників досягнення стратегічних цілей.

Інструментом, що дає змогу алгоритмізувати подібні рішення без втрати вкладених коштів, є фінансова модель як образ реального об'єкта, що відображає його істотні властивості. Процес моделювання починається з дослідження ситуації, що вимагає вирішення. При цьому створюється формалізована модель проблемних аспектів управлінської ситуації, яка відображає сутність проблеми.

Протягом останніх п'ятдесяти років економічна наука приділяє велику увагу методам, механізмам та інструментам, що використовуються для розвитку інноваційної діяльності на макро- і мікрорівнях. Актуаль-

ність підвищення ефективності фінансування інноваційної діяльності розкрито в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків. Багато дослідників акцентують увагу на проблемах формування і розвитку як інноваційного менеджменту загалом, так і моделей фінансування інновацій. Цій проблематиці присвячені праці таких вчених, як А. Баркер, А. Р. Гальчинський, В. М. Алімова, О. І. Амоша, К. І. Ільїна, Р. А. Фатхутдінов, Л. К. Безчасний, З. С. Варналій, А. М. Гуржій, І. А. Павленко, А. І. Федулова, А. А. Чухно, О. І. Бланк, А. М. Поддєрьогін та ін.

Віддаючи належне їхнім науковим напрацюванням з цієї проблематики, слід зауважити, що дослідження з формування фінансової моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ ще не мають координованого і системного характеру.

Потребують ретельного дослідження такі питання формування фінансової моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності вишів, як здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами інвесторів освітніх інновацій; визначення основних етапів процесу розробки фінансової стратегії інноваційного розвитку освітньої діяльності вишів та етапів фінансового планування розвитку інноваційної освітньої діяльності ВНЗ; розроблення зведеної бюджетної матриці прибутків і витрат за освітніми інноваціями та формату бюджету руху грошових коштів,

що уможливить оперативне і регулярне виконання реструктуризації й аналізу надходжень і виплат грошових коштів у розрізі кожного типу і виду освітньої інновації; визначення аналітичних фінансових показників управління інвестиційними ресурсами Центру інноваційного розвитку освітньої діяльності; формування управлінського циклу внутрішньовузівського бюджетування.

Дослідимо методологічне, методичне й інформаційне забезпечення моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ та опрацювання пропозицій щодо її побудови.

Фінансова модель дає можливість: імітувати прогнозні грошові потоки, що відповідають цілям і завданням інноваційної стратегії розвитку освітньої діяльності ВНЗ; досліджувати джерела і напрями використання фінансових вкладень інвесторів; детально пропрацювати і заздалегідь оцінити заплановані рішення без втрати вкладених коштів; забезпечити безперервну аналітичну роботу, внести поправки, передбачити різні сценарії розробки і реалізації освітніх інновацій; заощадити час для ухвалення рішень.

Фінансова модель інноваційної інфраструктури ВНЗ належить до класу прикладних моделей, які передбачають кількісне вирішення фінансово-економічних завдань, зумовлених процесом управління освітніми інноваціями. Фінансова модель інноваційної інфраструктури ВНЗ орієнтована на вивчення й оцінку індикаторів результативності інвестицій в освітні інновації, їх динаміку і взаємозв'язки з ключовими показниками освітньої діяльності.

Мета фінансового моделювання полягає в тому, щоб зрозуміти закони, за якими взаємодіють між собою компоненти системи фінансових ресурсів інноваційної інфраструктури вишів.

Завдання фінансової моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ:

- оцінювання інвестиційної привабливості освітніх інновацій;
- розробка варіантів фінансової стратегії та фінансової політики, які відповідають інноваційній стратегії і політиці розвитку освітньої діяльності ВНЗ;

- складання фінансових планів розробки і реалізації освітніх інновацій;
- формування системи фінансових показників результативності освітніх інновацій.

Формування завдань фінансової моделі інноваційної інфраструктури розвитку освітньої діяльності ВНЗ передбачає розробку методологічного, методичного й інформаційного забезпечення моделі. Як методологічна основа цієї фінансової моделі прийнято концепцію оцінювання інвестиційної привабливості освітніх інновацій, а також системну концепцію нововведень, що визначає основні характеристики інноваційної діяльності. Концепції дають змогу поєднати інноваційну та інвестиційну діяльність у єдиний процес, що функціонує на основі таких закономірностей [2]:

1) внутрішня логіка і спрямованість нововведень формується логікою розгортання від ідеї нововведення до його використання. Це, у свою чергу, формує логіку стосунків між учасниками інноваційного процесу як об'єктів і суб'єктів інвестиційних вкладень;

2) стійкість інноваційного процесу визначається наявністю і функціонуванням механізмів його самовідтворення, ключовим з яких є залучення і трансформація фінансових ресурсів;

3) співвідношення параметрів дії нововведення на навколишнє середовище і зворотний вплив останнього на саме нововведення пропорційне темпам і обсягам інвестиційних вкладень за умови доцільності, прозорості та ефективності їх використання;

4) від динамічних характеристик нововведень залежать їхні кінцеві результати і, відповідно, критерії інвестиційної привабливості освітніх інновацій.

Методичним інструментарієм фінансової моделі інноваційної інфраструктури ВНЗ є методи динамічного моделювання нелінійних механізмів, які характерні для процесів, що відбуваються під час залучення і трансформації інвестиційних ресурсів в освітні інновації, а також методи системного аналізу й оптимізації управлінських рішень. Інформа-

ційне забезпечення фінансової моделі інноваційної інфраструктури вишів містить:

- початкові дані у вигляді основних форм сегментарної фінансової звітності ВНЗ;
- результати розрахунків — фінансовий план (прогнозний баланс, бюджет прибутків і витрат, бюджет руху грошових коштів) центрів фінансової відповідальності інноваційної інфраструктури ВНЗ;
- розраховані на їх основі фінансові показники, зокрема, аналітичні фінансові показники управління інвестиційними ресурсами;
- текстові описи моделі й готові звітні форми.

Керівники підрозділів інноваційної інфраструктури вишів відіграють важливу роль як під час формування абстракцій, складання фінансової моделі та її інтерпретації, так і під час реалізації рішень. У зв'язку з цим вони повинні розуміти, які саме фінансові ситуації моделюються, яким чином отримати потрібні для побудови моделі дані або як витягнути їх з великих інформаційних масивів, а також, які існують методи аналізу моделей, що допомагають в ухваленні управлінських рішень.

Інноваційні та інвестиційні процеси спонукають фінансове керівництво вишів децентралізувати управління і раціоналізувати фінансову структуру ВНЗ так, щоб одночасно з процесом делегування повноважень на ухвалення рішень про темпи і рівень фінансового забезпечення освітніх інновацій визначити міру відповідальності за фінансові результати впровадження освітніх інновацій. Таким чином, виникає необхідність виділення зон фінансової відповідальності за результативність освітніх нововведень, тобто процесу фінансової структуризації.

Фінансова структуризація інноваційної інфраструктури ВНЗ — це групування елементів її організаційної структури в елементи фінансової структури. Так, у процесі становлення організаційно-економічного комплексу інноваційної інфраструктури вишів з одного набору елементів будуються дві моделі — організаційна і фінансова.

Навіть оптимальна організаційна структура буде неперспективною для інвесторів, якщо система управління фінансовими ресурсами при такій структурі не здатна виробляти потрібні команди і без спотворень доводити їх до виконавців. За допомогою оцінки професійних компетенцій, досвіду й управлінських здібностей кожного конкретного керівника можна не лише контролювати систему управління, а й цілеспрямовано застосовувати, надаючи їй потрібних властивостей. Знаючи властивості системи управління фінансовими ресурсами, що спрямовуються на освітні інновації, інвестор зможе прогнозувати, наскільки надійно буде реалізована прийнята стратегія інноваційного розвитку освітньої діяльності вишів.

Доцільність побудови фінансової моделі інноваційної інфраструктури ВНЗ як підсистеми його організаційно-економічного комплексу зумовлена необхідністю підвищення інвестиційної привабливості освітніх інновацій. Інноваційна інфраструктура спрямована забезпечити ефективну взаємодію внутрішніх і зовнішніх елементів системи інноваційного розвитку освітньої діяльності вишів.

Побудова фінансової моделі інноваційної інфраструктури — це проектування своєрідного фінансового механізму, функції якого потрібні і достатні для ефективного управління фінансовими ресурсами в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку освітньої діяльності вишів.

Інноваційна інфраструктура ВНЗ, а також її кадровий склад можуть бути побудовані різними способами залежно від рівня інноваційного потенціалу і типів освітньої діяльності. Проте найдоцільнішим є виділення спеціальної служби з розробки і реалізації інноваційної стратегії розвитку вишів, а отже, і спеціальної служби з моніторингу й оцінки її фінансового забезпечення (наприклад, центру інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ).

Для вирішення стратегічного завдання підвищення інвестиційної привабливості освітніх інновацій у системі управління фінансами вишів повинні виконуватися такі основні процеси, що реалізуються на основі фінан-

сової моделі інноваційної інфраструктури ВНЗ: довгострокове стратегічне планування; тактичне фінансове планування; оперативне управління грошовими потоками; фінансовий моніторинг управління ресурсним забезпеченням освітніх інновацій; вибір оптимального варіанта дій з безлічі альтернатив.

Фінансова модель інноваційної інфраструктури вишів дає змогу побудувати схему стратегічного управління фінансовими ресурсами інвесторів освітніх інновацій (рис. 1).

У процесі стратегічного управління фінансовими ресурсами інвесторів освітніх інновацій тактичне фінансове планування має бути інтерактивним і зорієнтованим на інноваційну стратегію розвитку освітньої діяльності вишів. Для більшої змістовності стратегічної складової фінансового планування необхідно додати до неї напрями реалізації стратегічних цілей розвитку, тобто інноваційну політику. Інноваційна політика — це сукупність про-

цедур і дій, що дає змогу скоординувати окремі складові інноваційної діяльності ВНЗ. Детальна розробка цих напрямів здійснюється шляхом складання бюджетів, які необхідно віднести до тактичного фінансового планування. Відповідно до цього процес фінансового планування можна зобразити у вигляді двох етапів — стратегічного фінансового планування і тактичного фінансового планування. При цьому обидва етапи взаємозв'язані і зумовлені інноваційною стратегією та інноваційною політикою розвитку освітньої діяльності ВНЗ (див. рис. 2).

Перший етап цього процесу — стратегічне фінансове планування — розробляється і реалізується вищим керівництвом ВНЗ для моніторингу і контролю інноваційної стратегії. Розроблений стратегічний фінансовий план є системою цілей фінансової діяльності, спрямованих передусім на забезпечення фінансової стійкості ВНЗ на тривалий термін, що, у



Рис. 1. Стратегічне управління фінансовими ресурсами інвесторів освітніх інновацій

свою чергу, забезпечить безперервний процес розробки і впровадження освітніх інновацій. Сутність фінансової стратегії визначається завданнями інноваційного розвитку вишів, які полягають у тому, щоб:

1) забезпечити механізм реалізації загальних і фінансових цілей інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ загалом і окремих його структурних одиниць;

2) оцінити фінансові можливості реалізації інноваційної стратегії ВНЗ, забезпечення максимального використання його внутрішнього фінансового потенціалу і можливості активного оперування фінансовими ресурсами;

3) забезпечити своєчасну реалізацію нових перспективних інвестиційних можливостей;

4) врахувати можливі варіанти розвитку неконтрольованих чинників зовнішнього середовища і звести до мінімуму їх негативні наслідки;

5) забезпечити чіткий взаємозв'язок стратегічного і тактичного управління фінансами ВНЗ у рамках інноваційного розвитку освітньої діяльності;

6) сформувати параметри критеріїв вибору найважливіших фінансових управлінських рішень;

7) стимулювати стратегічні зміни організаційної структури ВНЗ і її фінансової моделі.

Процес розробки фінансової стратегії інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ складається з восьми послідовних етапів (див. рис. 3).

У сучасних умовах особливо важливими стають другий, третій і четвертий етапи процесу розробки фінансової стратегії, що полягають у стратегічному фінансовому аналізі результативності освітніх інновацій в контексті основних напрямів інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ. Аналіз умов зовнішнього і внутрішнього інвестування (фінансового середовища) освітніх інновацій як у ретроспективі, так і для прогнозів слід здійснювати за допомогою системи методів SWOT-аналізу, сценарного аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів і т. д.

Наприклад, використовуючи результати сценарного аналізу, можна розробити різні варіанти (сценарії) фінансового забезпечення інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ, в межах кожного з яких формулюються відповідні цілі й розробляється адекватна стратегія. Цей підхід є розвитком класичного процесу розробки фінансової стратегії, має на увазі розгалуження процесу на паралельні субпроцеси, кількість яких відповідає кількості сценаріїв. Так, подальший опис етапів процесу розробки фінансової стратегії можна розглядати або як вибір єдиної вірної стратегії в межах класичного підходу, або як розробку фінансової стратегії в межах одного зі сценаріїв. При цьому необхідність розгляду процесу з погляду сценаріїв пояснюється наданою цим підходом можливістю уникнути повторної реалізації процесу розробки фінансової стратегії у разі виникнення тих обставин, які не були враховані в межах класичного

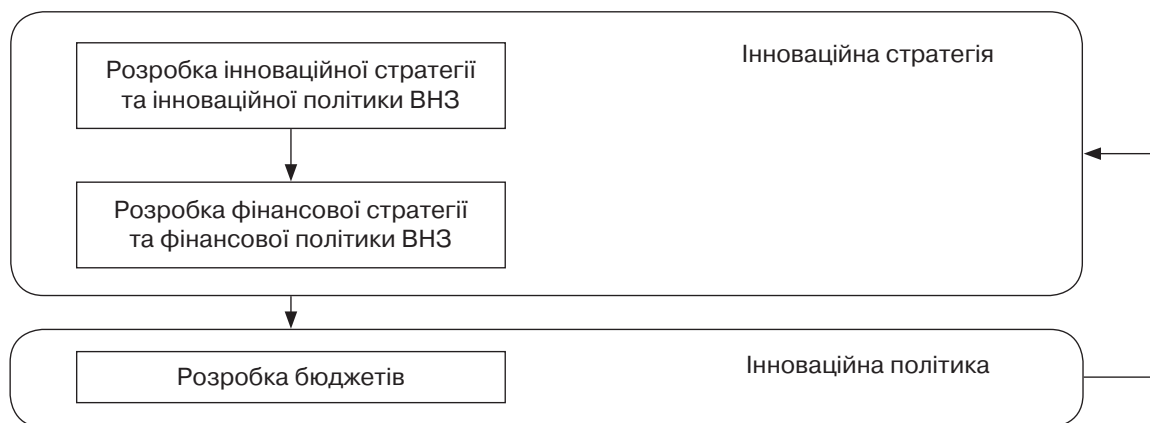
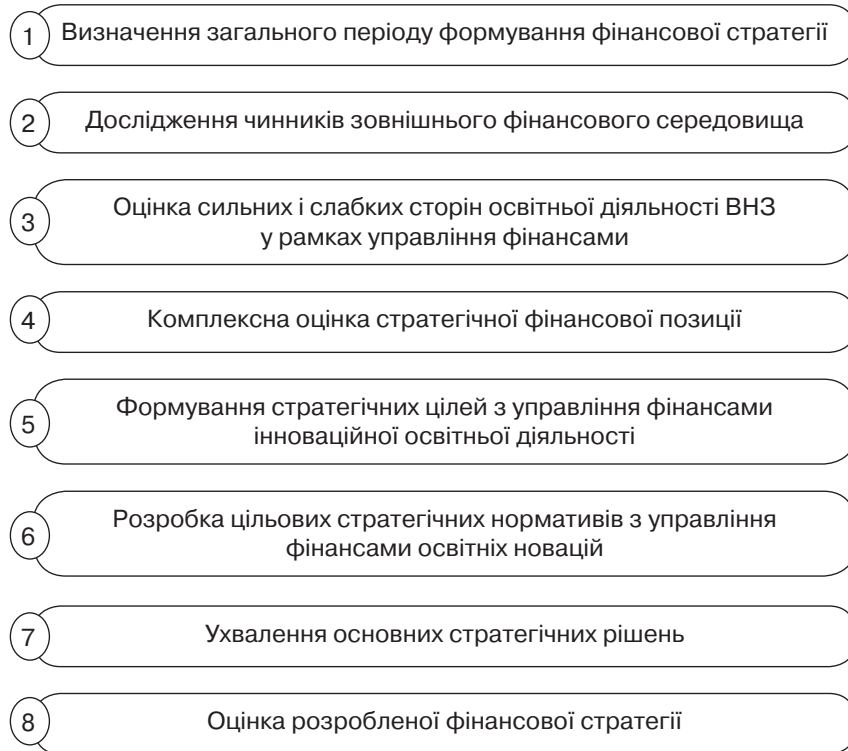


Рис. 2. Етапи фінансового планування розвитку інноваційної освітньої діяльності ВНЗ



**Рис. 3. Основні етапи процесу розробки фінансової стратегії інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ**

підходу. Використання цього підходу в стратегічному фінансовому плануванні дає можливість не порушувати процесу управління ресурсним забезпеченням освітніх інновацій ВНЗ у разі змін інноваційної та фінансової політики органів управління освітою.

Для оцінки інвестиційної привабливості освітніх інновацій також дуже важливий шостий етап розробки фінансової стратегії – визначення цільових стратегічних нормативів з управління фінансовими ресурсами освітніх інновацій. Фінансовими показниками можуть бути такі цільові стратегічні нормативи:

- середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, що формуються з внутрішніх джерел;
- середньорічний темп зростання залучених фінансових ресурсів, що формуються із зовнішніх джерел;
- співвідношення матеріальних, нематеріальних і фінансових активів;
- мінімальний рівень самофінансування інвестицій;

- граничний рівень фінансових ризиків у розрізі основних напрямів інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ.

Завершальним етапом розробки фінансової стратегії, а отже, й усього процесу стратегічного фінансового планування є складання й оцінка програми стратегічного фінансового розвитку, пов'язаної зі стратегією інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ. Ця оцінка відображає основні результати стратегічного фінансового вибору ВНЗ і здійснює синхронізацію ресурсного забезпечення освітніх інновацій як за домінуючими напрямками інноваційного розвитку, так і за термінами реалізації взаємозалежних рішень. Важливо зазначити, що програма не повинна містити жорстко детермінованих дій із забезпечення цілей, вона лише означає напрями цих дій, тим самим забезпечуючи основу для тактичного фінансового планування.

Таким чином, процес ухвалення основних стратегічних рішень тісно пов'язаний з другим етапом фінансового планування – тактичним фінансовим плануванням, яке

здійснюється керівниками середнього рівня (центрів фінансової відповідальності й обліку). На другому етапі фінансового планування розробляються тактичні плани, які відображають конкретні заходи з реалізації стратегічних цільових нормативів. У цьому контексті тактичні плани є бюджетами, тобто фінансове вираження цілей і запланованих заходів, що реалізуються в кошторисах, графіках надходжень і витрат та ін.

Як наслідок, результаті тактичне планування зводиться до процесів і підпроцесів внутрішньовузівського бюджетування, також орієнтованого на інноваційний розвиток освітньої діяльності. Призначення бюджетів полягає у визначенні конкретних напрямів використання ресурсів для забезпечення неперервного інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ.

З практичного погляду їх застосування потрібне для цільового використання та економії грошових ресурсів, більшої оперативності в управлінні, зниження невиробничих витрат і втрат, підвищення планових показників, а також для податкового планування. Бюджетне планування також передбачає відповідальність за формування і використання засобів бюджетів і процедури узгодження, затвердження і контролю виконання цих бюджетів. При цьому управлінський цикл тактичного планування ресурсного забезпечення освітніх інновацій передбачає таку послідовність процедур і дій (рис. 4.) [3].

Перший крок – збір заяв від підрозділів на розробку і впровадження освітніх інновацій, вартісна оцінка їх ресурсного забезпечення. Він проводиться центром інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ.

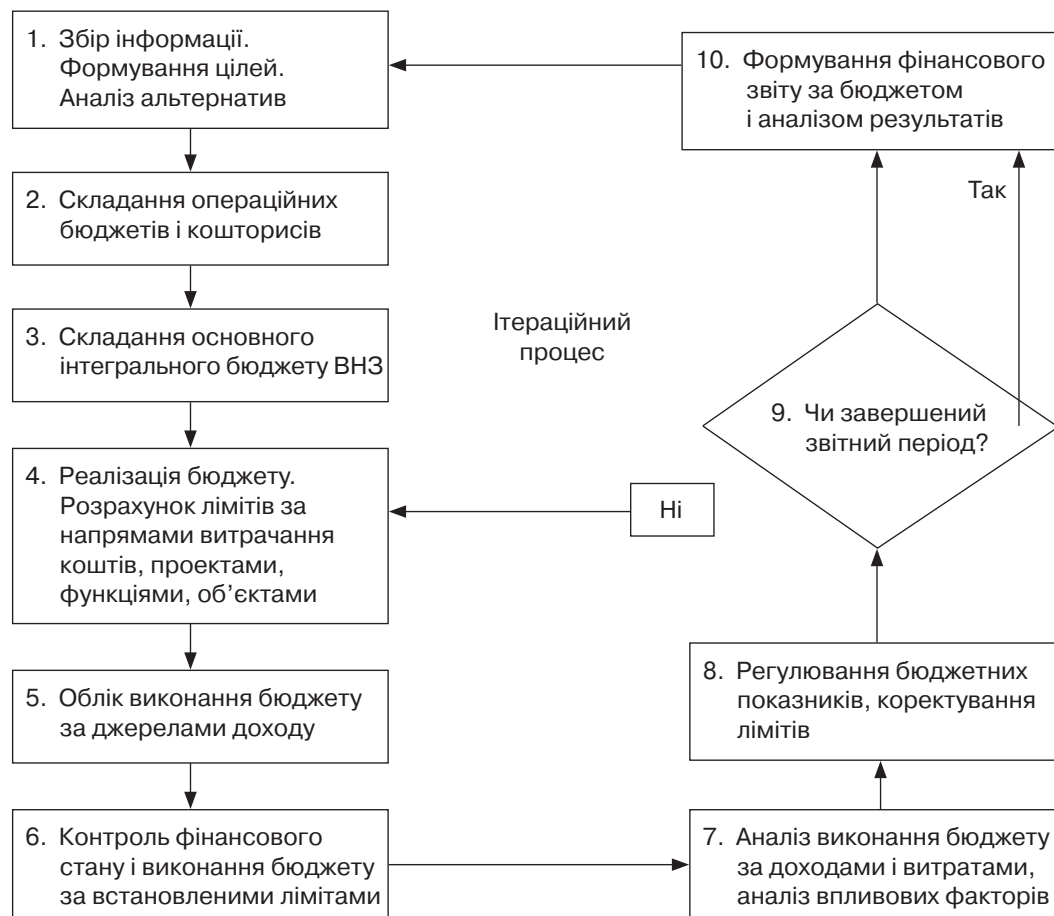


Рис. 4. Управлінський цикл внутрішньовузівського бюджетування

Другий крок — експертиза на доцільність включення до бюджету даних за розрахунковими показниками. Доцільність включення витрат до бюджету визначає фінансовий департамент ВНЗ і ректорат.

Третій крок — безперервне коригування показників бюджетів з урахуванням фактичних їх значень — проводиться планово-економічним відділом фінансового департаменту ВНЗ.

Підсумковим документом тактичного фінансового планування є генеральний бюджет, що складається з операційних бюджетів, і заснований на них фінансовий бюджет. Під операційним бюджетом розуміється сукупність прогнозованих значень взаємопов'язаних індикаторів, що є ключовими для складання фінансового бюджету. Фінансовий план є сукупністю прогнозних звітних форм (прогнозного балансу, прогнозного звіту про прибутки і збитки, прогнозного звіту про рух грошових коштів), що дають комплексну характеристику очікуваних змін у майновому і фінансовому потенціалі ВНЗ, а також в результативності використання його ресурсного потенціалу і його грошових потоках за підсумками планового періоду [4]. Під час складання тактичних фінансових планів ресурсного забезпечення освітніх інновацій вищів найголовніша проблема — своєчасне надходження зовнішніх і внутрішніх інвестицій. У зв'язку з цим у фінансовій моделі інноваційної інфраструктури ВНЗ необхідно передбачити можливість внутрішніх резервів фінансового забезпечення діяльності Центру інноваційного розвитку (ЦІР) за рахунок централізованих засобів інших підрозділів, сконцентрованих у венчурних фондах ВНЗ.

За допомогою ітераційного процесу можна проводити роботу з бюджетом таким чином, щоб на етапі тактичного фінансового планування ресурсного забезпечення освітніх інновацій використовувати всі загальноприйняті формати бюджетів (операційні, бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс) і повністю реалізувати бюджетний цикл (планування, аналіз відхилень, коригування) [4]. З цією метою слід використовувати кориговані нормативні по-

казники. Це ліміти витрат за кодами класифікації і фондами, що визначаються в результаті розрахунку бюджетної матриці прибутків і витрат центру інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ. У матриці по рядках мають бути вказані джерела прибутків з максимальною деталізацією внутрішніх і зовнішніх інвестицій за типами і видами освітніх інновацій. По стовпцях зазначено напрями витрат з максимальною деталізацією. На перетині конкретного рядка і конкретного стовпця знаходиться показник, який характеризує заплановану величину того чи іншого виду витрат за рахунок певного джерела засобів за кожним видом і типом освітньої інновації (див. табл. 1).

Бюджетна матриця структурує прибутки і витрати та показує їх взаємозв'язок. Сума значень усіх рядків у конкретному стовпці матриці дає показник запланованої на весь період витрати за конкретним кодом або фондом. Тому в підсумковому рядку представлено ліміти витрат на розробку і реалізацію освітніх інновацій. Саме вони доводяться до конкретних підрозділів і виконавців. За цими лімітами ведеться щоденний (поточний) облік витрат і контроль за виконанням бюджетів ЦІР. Відповідно до бюджетної матриці прибутків і витрат розробляється і формат бюджету руху грошових коштів, що дає змогу оперативно і регулярно виконувати реструктуризацію і аналіз надходжень і виплат грошових коштів у розрізі кожного типу і виду освітньої інновації (див. табл. 2).

По рядках формату бюджету вказуються зовнішні і внутрішні джерела інвестицій і витрати по них у розрізі кожного типу і виду освітніх інновацій у режимі їх щомісячної зміни. Незбалансовані бюджети не затверджуються, тому вся процедура складання бюджету центру інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ повинна проходити кілька ітерацій. На основі зібраної інформації відповідно до стратегічних цілей інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ з кількох альтернатив формується бюджет–1 ЦІР. Як правило, на цьому етапі його важко збалансувати. Через це варто передбачити прийоми і способи досягнення балан-

Таблиця 1

## Звітна бюджетна матриця прибутків і витрат за освітніми інноваціями ВНЗ

Бюджетна матриця прибутків і витрат на _____ (період)							
Джерела прибутків	Сума прибутків, тис. грн	Витрати за напрямками, тис. грн.					Разом за рахунок джерела
		Фонд оплати праці	Фонд платежів до поза-бюджетних фондів	Фонд матеріально-технічної бази за кодами бюджетної класифікації			
				...	...	...	
Залишок на початок періоду							
Зовнішні інвестиції							
Внутрішні інвестиції							
Разом							

Таблиця 2

## Формат бюджету руху грошових коштів

Показники	Значення, тис. грн							Разом за рік
	січень	лютий	березень	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
Вхідне сальдо								
Зовнішні інвестиції								
Зокрема ...								
Внутрішні інвестиції								
Зокрема ...								
Разом прибутків на освітні інновації								
Витрати на освітні інновації								
Витрати за рахунок зовнішніх джерел								
Зокрема ...								
Витрати за рахунок внутрішніх джерел								
Зокрема ...								
Всього витрат								
Сальдо на кінець періоду								

су — наприклад, зміна величини та складу витрат і аналіз додаткових джерел інвестиційних ресурсів. В результаті ми маємо бюджет–2. Якщо і при цьому немає балансу, а всі можливості зазначених вище прийомів вичерпані, здійснюється аналіз можливості внутрішніх додаткових джерел інвестування і зміни нормативної бази, наприклад, збільшення відрахувань до внутрішніх венчурних фондів. Це непопулярні прийоми, але оскільки вони можливі, їх можна використовувати. Результатом є бюджет–3. Якщо і в ньому присутній

дисбаланс, необхідно змінити цільові установки з планування бюджету і, відповідно, змінити початкові операційні бюджети і тільки тоді сформувати збалансований бюджет–4 (див. рис. 5).

Необхідність взаємозв'язку бюджетної матриці прибутків і витрат ЦІР з бюджетом руху грошових коштів дає змогу менеджменту ВНЗ своєчасно контролювати й аналізувати фінансову ситуацію ресурсного забезпечення освітніх інновацій не формально, а по суті. Завдання планування і контролю

виплат і надходжень полягає також у постійній підтримці фінансової рівноваги. У будь-який період має бути забезпечена рівновага потоків виплат і надходжень з урахуванням формування резервів платіжних засобів для розширеного відтворення освітніх інновацій. Підтримка фінансової рівноваги є також необхідною умовою успішної реалізації інноваційних освітніх програм ВНЗ. Таким чином, стратегічне і тактичне планування дає можливість оперативно управляти грошовими потоками інноваційної інфраструктури вишів. Таке управління доцільно здійснювати у таких напрямках: управління загальним грошовим потоком ВНЗ протягом певного періоду; управління грошовим потоком за інноваційним напрямом розвитку освітньої діяльності ВНЗ (грошовий потік ЦІР); управління грошовим потоком, генерованим центром відповідальності інноваційної інфраструктури ВНЗ.

Фінансова модель інноваційної інфраструктури дає змогу інвесторам оцінити рівень функціонального управління грошовими потоками в межах реалізації інноваційної стратегії розвитку освітньої діяльності за такими позиціями: оцінка здатності ВНЗ генерувати позитивні потоки грошових коштів, пов'язаних з розробкою і впровадженням освітніх інновацій; оцінка здатності ВНЗ своєчасно виконувати свої обов'язки за розрахунками з кредиторами; визначення потреби в додатковому залученні грошових коштів.

У процесі планування, прогнозування, контролю і моніторингу ресурсного забезпечення освітніх інновацій можуть використовуватися аналітичні показники, що характеризують ефективність функціонування інноваційної інфраструктури ВНЗ у сфері управління інвестиційними ресурсами Центру інноваційного розвитку освітньої діяльності вишів (див. табл. 3) [1].



Рис. 5. Схема процесу побудови бюджету Центру інноваційного розвитку

**Аналітичні фінансові показники управління інвестиційними ресурсами  
Центру інноваційного розвитку освітньої діяльності (ЦІР)**

Найменування показника	Методика розрахунку
1	2
<i>Показники динаміки загальних прибутків ВНЗ</i>	
Приріст прибутків ВНЗ за рахунок припливу зовнішніх інвестицій на освітні інновації, %	$\frac{D_1 - D_0}{D_0} \cdot 100,$ де $D_1$ — прибутки ВНЗ за прогнозований період, тис. грн в рік; $D_0$ — прибутки ВНЗ за базовий рік, тис. грн в рік
Приріст прибутків ВНЗ за рахунок припливу зовнішніх інвестицій на освітні інновації, на одного студента (%)	$\frac{D_1/Z_1 - D_0/Z_0}{D_0/Z_0} \cdot 100,$ де $D_1$ — доходи ВНЗ за прогнозний період, тис. грн в рік; $D_0$ — доходи ВНЗ за базовий рік, тис. грн в рік; $Z_1$ — число студентів, кількість осіб на кінець прогнозного року; $Z_0$ — число студентів на кінець базового року, кількість осіб
<i>Показники динаміки позабюджетних прибутків ВНЗ</i>	
Приріст позабюджетних прибутків ВНЗ за рахунок припливу недержавних інвестицій на освітні інновації, %	$\frac{S_1 - S_0}{S_0} \cdot 100,$ $S_1$ — позабюджетні прибутки за прогнозований період, тис. грн в рік; $S_0$ — позабюджетні прибутки за базовий рік, тис. грн в рік
Приріст позабюджетних прибутків за рахунок припливу недержавних інвестицій на освітні інновації на одного студента ВНЗ, %	$\frac{S_1/Z_1 - S_0/Z_0}{S_0/Z_0} \cdot 100,$ $S_1$ — позабюджетні прибутки за прогнозований період, тис. грн в рік; $S_0$ — позабюджетні прибутки за базовий рік, тис. грн в рік; $Z_1$ — число студентів на кінець прогнозованого року, кількість осіб; $Z_0$ — число студентів на кінець базового року, кількість осіб
<i>Показники динаміки позабюджетних прибутків ВНЗ, що отримуються за рахунок платних інноваційних освітніх програм</i>	
Приріст позабюджетних прибутків ВНЗ, отриманих за рахунок платних інноваційних освітніх програм, %	$\frac{I_1 - I_0}{I_0} \cdot 100,$ де $I_1$ — обсяг позабюджетних прибутків, що отримуються за рахунок платного навчання, за прогнозований період, тис. грн в рік; $I_0$ — обсяг позабюджетних прибутків, отриманих за рахунок платного навчання за базовий рік, тис. грн за рік
Зміна частки доходів, що отримуються за рахунок платних інноваційних освітніх програм навчання, в позабюджетних доходах ВНЗ, %	$(I_1/S_1 - I_0/S_0) \cdot 100,$ де $I_1$ — позабюджетні доходи, що отримуються за рахунок платного навчання, за прогнозований період, тис. грн за рік; $I_0$ — позабюджетні прибутки, що отримуються за рахунок платного навчання за базовий рік, тис. грн за рік; $S_1$ — позабюджетні прибутки за прогнозований період, тис. грн за рік; $S_0$ — позабюджетні прибутки за базовий рік, тис. грн за рік
<i>Показники фінансової стійкості центру інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ (ЦІР)</i>	
Наявність власних оборотних засобів для розробки і впровадження освітніх інновацій	$BOЗ = BЗ - HA - З,$ де $BOЗ$ — власні оборотні засоби; $BЗ$ — величина позабюджетних засобів; $HA$ — величина нефінансових активів; $З$ — збитки

1	2
Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат для ресурсного забезпечення освітніх інновацій	$ВД = ВОЗ + КЗ$ , де ВД — джерела формування запасів і витрат; КЗ — кредиторська заборгованість
Надлишок або нестача власних обігових засобів ЦІР для ресурсного забезпечення освітніх інновацій	$\Phi^{ВОЗ} = ВОЗ - МЗ$ , де $\Phi^{ВОЗ}$ — надлишок або недолік власних оборотних засобів; МЗ — сума матеріальних запасів для ресурсного забезпечення освітніх інновацій
<i>Ефективність розрахунків, наявність простроченої дебіторської / кредиторської заборгованості ЦО інноваційної інфраструктури ВНЗ</i>	
Прострочена дебіторська заборгованість, тис. грн, зокрема за видами заборгованості: розрахунки з постачальниками і підрядниками	
Прострочена кредиторська заборгованість, тис. грн, зокрема за видами заборгованості: розрахунки з оплати праці, розрахунки з постачальниками і підрядниками, розрахунки за борговими зобов'язаннями, розрахунки за платежами до бюджетів	
(Розрахунки з дебіторами за прибутками + Розрахунки з дебіторами за виданими авансами) / Актив балансу виконання бюджету, %	
<i>Формування й ефективність використання нефінансових активів ЦО інноваційної інфраструктури ВНЗ у процесі розробки і впровадження освітніх інновацій</i>	
Ступінь зносу основних засобів: ((Основні засоби за залишковою вартістю / основні засоби за первинною вартістю), %)	
(Нефінансові активи — основні засоби за первинною вартістю) / Актив балансу виконання бюджету, %	
Матеріальні запаси / актив балансу виконання бюджету, %	
Прибутки ВНЗ / (нефінансові активи — основні засоби за первинною вартістю), %	
<i>Платоспроможність центру інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ (ЦІР)</i>	
((Фінансові активи + розрахунки з дебіторами за прибутками + розрахунки з дебіторами за виданими авансами) / (розрахунки з кредиторами за борговими зобов'язаннями + розрахунки з постачальниками і підрядниками + розрахунки за платежами до бюджетів + інші розрахунки з кредиторами)	
Фінансовий результат за інноваційною діяльністю ЦІР / Відсутність (наявність) перевищення прибутків над витратами (витрат над прибутками) за типами і видами освітніх новацій ВНЗ	
<i>Аналіз відхилень у фінансовому стані ЦІР</i>	
Істотні відхилення: за статтями фінансового плану і звіту про фінансові результати діяльності (факт від плану) за статтями балансу виконання бюджету (факт на кінець року від факту на початок року в зіставленні зі зростанням прибутків ВНЗ)	

Аналіз і моніторинг фінансового стану ЦІР як центру фінансової відповідальності інноваційної інфраструктури ВНЗ здійснюється на основі обчислення динаміки абсолютних і відносних показників (зазначених у таблиці) на кінець року порівняно з аналогічними показниками на початок року і порівняно з темпами зростання прибутків ВНЗ загалом. Аналіз відносних змін показників за

декілька років, а також виявлення односпрямованих векторів змін виявляє позитивні або негативні тенденції в динаміці фінансової результативності використання інвестиційних ресурсів освітніх інновацій ВНЗ. При цьому особливу увагу слід звернути на:

- формування негативного фінансового результату за прибутками і витратами ЦІР, пов'язаного зі збільшенням витрат

на розробку і реалізацію освітніх інновацій;

- зростання окремих видів витрат на одного студента за типами і видами освітніх інновацій, зокрема за платними інноваційно-освітніми програмами;
- істотні відхилення фактичних показників від планових, передбачених бюджетом прибутків і витрат і бюджетом руху грошових коштів ЦІР ВНЗ;
- фінансові результати окремих центрів відповідальності інноваційної інфраструктури ВНЗ.

Система аналізу, контролю і моніторингу реалізації фінансових планів є необхідною умовою забезпечення ефективного функціонування інноваційної інфраструктури ВНЗ. Виконуючи зазначені функції, суб'єкти аналізу і контролю повинні мати в розпорядженні необхідну інформаційну базу, на основі якої може здійснюватися оперативний контроль. Для формування такої бази використовується система розкриття інформації, трансформована під основні методи аналізу інвестиційної привабливості освітніх інновацій (табл. 4) [5].

Таблиця 4

**Методи аналізу інноваційної привабливості освітніх інновацій**

Методи	Характеристика	Сфера застосування		
		Аналіз чинників зовнішнього середовища непрямого впливу	Аналіз чинників зовнішнього середовища прямого впливу	Аналіз чинників внутрішнього середовища
1	2	3	4	5
SWOT-аналіз	Дослідження сильних і слабких сторін діяльності з управління фінансами, а також позитивного або негативного впливу на умови здійснення її зовнішніх чинників у майбутньому	+	+	+
PEST-аналіз	Дослідження чинників макrorівня: політичних, економічних, соціальних і технологічних	+		
SNW -аналіз	Дослідження чинників внутрішнього середовища: сильних, нейтральних і слабких позицій ВНЗ за окремим чинником			+
Сценічний аналіз	Комплексна оцінка впливу чинників на прогнозоване значення конкретного фінансового показника при різних можливих умовах зміни фінансового середовища від найкращих до найгірших	+	+	+
Зрівняльний фінансовий аналіз	Зіставлення значень груп аналогічних показників між собою (порівняння показників ЦІР із загальноузовівськими показниками)			+
Аналіз фінансових коефіцієнтів	Визначення відносних показників, які характеризують ефективність використання фінансових ресурсів ЦІР (показників фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності)			+
Інтегральний аналіз за моделлю Дюпона	Дослідження можливості підвищення рентабельності активів ЦІР шляхом збільшення рентабельності реалізації послуг і/або прискорення обертання активів			+

1	2	3	4	5
Експертний аналіз	Комплексна оцінка стратегічної фінансової позиції інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ привабливими кваліфікованими спеціалістами	+	+	+

У контексті концепції оцінки інвестиційної привабливості освітніх інновацій прийняття інвестиційних рішень має на увазі вибір не лише найбільш раціонального методу аналізу, а й оптимального варіанта дій з безлічі альтернатив. Такий вибір можна здійснити за допомогою моделювання майбутніх ситуацій на основі отриманих прогнозових даних. Тобто, крім якості отриманих прогнозно-аналітичних даних, на результат інвестиційного рішення значно впливає метод його прийняття. Введемо для фінансової моделі інноваційної інфраструктури ВНЗ такі гіпотези й обмеження, зумовлені вибором інноваційної освітньої програми як основного об'єкта інвестування. Це:

1. Розробка і впровадження інноваційних освітніх програм — здійснюється за рахунок:
  - а) внутрішнього джерела — перевищення прибутків над витратами (позитивного фінансового результату діяльності ЦІР);
  - б) зовнішнього джерела — інвестицій держави, корпоративних некомерційних структур, приватних вкладів.
2. Інноваційна освітня програма має споживчий попит, внаслідок чого відбір студентів здійснюється на конкурсній основі.
3. ЦІР — самостійний структурний підрозділ ВНЗ, що функціонує на принципах господарського розрахунку і самофінансування.
4. Активи ЦІР є сукупністю фінансових і нефінансових активів. Нефінансові активи у вигляді основних фондів (навчальні й допоміжні приміщення, комп'ютерна техніка та інше лабораторне обладнання тощо) — єдиний лімітний чинник, що визначає загальний контингент студентів за інноваційними освітніми програмами.

5. Об'єктом оподаткування є перевищення прибутків над витратами за інноваційними освітніми програмами.

Отже, темпи зростання активів інноваційної інфраструктури ВНЗ, призначені для відтворення інноваційних освітніх програм, безпосередньо залежать від обсягу зовнішніх інвестиційних ресурсів, які залучає ВНЗ. Проблема полягає в тому, що фінансове забезпечення інноваційних освітніх програм передусім залежить від нефінансових показників, тобто показників, що характеризують приріст інтелектуально-інноваційного потенціалу студентів і викладачів. З огляду на зазначене, можна дійти висновку, що в межах стратегії інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ досягати зростання активів його інноваційної інфраструктури можна тільки за наявності відповідних методик кількісної та якісної оцінки результативності освітніх інновацій.



### Література

1. Рамперсад К. Хьюберт. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / К. Хьюберт Рамперсад; [пер. с англ.]. — [2-е изд.]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 226 с.
2. Sianesi B., Van Reenen J. The returns to Education // Journal of Economic Surveys. 2003. — Vol. 17. — № 2. — P. 157–200.
3. Performance Budgeting: Past Initiatives Offer Insights for GPRA Implementation. United States General Accounting Office // GAO Report to Congressional Committees. — 1997. — March. — 58 p.
4. Anthony R. N., Reece J. S. Accounting: Text and Cases. — 8-th ed. — Illinois: Homewood, 1989. — 1030 p.
5. In Search of Results: Performance Management Practices. — OECD, 1997. — 133 p.

*З метою формування фінансової моделі інноваційної інфраструктури освітньої діяльності ВНЗ потребують ретельного дослідження такі питання, як здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами ін-*

*весторів освітніх інновацій; визначення основних етапів процесу розробки фінансової стратегії інноваційного розвитку освітньої діяльності ВНЗ та етапів фінансового планування розвитку інноваційної освітньої діяльності ВНЗ; розроблення зведеної бюджетної матриці прибутків і витрат за освітніми інноваціями та формату бюджету руху грошових коштів, що дасть можливість оперативно і регулярно виконувати реструктуризацію і аналіз надходжень і виплат грошових коштів у розрізі кожного типу і виду освітньої інновації; визначення аналітичних фінансових показників управління інвестиційними ресурсами Центру інноваційного розвитку освітньої діяльності; формування управлінського циклу внутрішньовузівського бюджетування.*

*С целью формирования финансовой модели инновационной инфраструктуры образовательной деятельности вуза нуждаются в тщательном исследовании такие вопросы, как осуществление стратегического управления финансовыми ресурсами инвесторов образовательных новаций; определение основных этапов процесса разработки финансовой стратегии инновационного развития образовательной деятельности вуза и этапов финансового планирования развития инновационной образовательной деятельности вуза; разработка сводной бюджетной матрицы доходов и расходов по образовательным новациям вуза и формата бюджета движения денежных средств, который позволит оперативно и регулярно выполнять реструктуризацию и анализ поступлений и выплат денежных средств в разрезе каждого типа и вида образовательной новации; определение аналитических финансовых показателей управления инвестиционными ресурсами Центра инновационного развития образовательной деятельности; формирование управленческого цикла внутривузовского бюджетирования.*

*In order to form a financial model of the innovation infrastructure of the educational activities of the higher educational institution, need careful study of such questions as the implementation of the strategic management of financial resources of the investors for educational innovations; defining main milestones of the development process of the financial strategy of innovation-driven growth in the educational activities of the higher educational institution and financial development planning stages of innovative educational activities of the higher educational institution; development of the consolidated budget of the income and expenditure matrix for the educational innovations of the higher educational institution and of the form of the cash flow budget, which will afford us quickly and regularly to perform restructuring and analysis of cash inflow and outflow broken down by each type and form of educational innovation; definition of analytical financial management indicators of investment resources of the Centre of innovation-driven growth in educational activities; the formation of the management cycle of intramural budgeting.*

Надійшла 22 червня 2015 р.

**В. В. ШКОНДА****А. В. КАЛЬЯНОВ**

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Донецький інститут

**ПРОБЛЕМИ ТА ПРОТИРІЧЧЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 128–135

*Проведено експертну оцінку вагомості актуальних проблем та основних протиріч світової постіндустріальної глобалізації, результати якої можна використовувати в рамках регуляторної моделі протидії, нейтралізації та попередження глобалізаційних викликів і загроз.*

Розробка ефективної довгострокової Національної стратегії розвитку економіки і суспільства України повинна враховувати актуальні проблеми, протиріччя і механізми світової постіндустріальної глобалізації, використовувати певні переваги глобальних стратегій, які діють у більшості зарубіжних країн Європи та світу [1; 2].

Для кількісно-якісної оцінки вагомості основних проблем та протиріч постіндустріальної глобалізації було використано метод кваліметрії і здійснено експертну оцінку 32 різноманітних за своєю сутністю проблем і 46 провідних протиріч глобалізації та підготовлено матриці “проблеми–експерти” і “протиріччя–експерти” [3]. В експертному дослідженні брали участь 19 досвідчених фахівців-експертів з 5 кафедр Донецького інституту МАУП, у тому числі 4 доктори (професори) та 9 кандидатів наук (доцентів).

З огляду на сутність, спрямованість та предметну однорідність, вказані проблеми були розподілені на 6 основних класифікаційних груп: методологічні (7 проблем, їх вагомість складала 0,21 відносну одиницю), цивілізаційні (7 проблем, вагомість – 0,54), економічні (3 проблеми, вагомість – 0,04), політико-правові (9 проблем, вагомість – 0,120), соціокультурні (4 проблеми, ваго-

мість – 0,06), екологічні (2 проблеми, вагомість – 0,03).

Серед методологічних проблем світової постіндустріальної глобалізації найбільшу вагомість мали загальні методологічні проблеми розвитку людської цивілізації в умовах дії глобалізаційних викликів і загроз (груповий коефіцієнт вагомості – 0,40, рівневий – 0,08). З позиції сучасної методології людська цивілізація повинна розглядатись як цілісна інтегрована система, що складає комплекс соціальної, економічної, політичної, культурної та духовної підсистем, які розвиваються за законами вітальних циклів. Для цивілізацій як стадії громадського розвитку властиво виділення соціуму з природи та виникнення різноманітних протиріч розвитку суспільства на сучасному етапі.

Відтак з позицій методології синергетики є потреба в узгодженні поточного стану кожної із вказаних підсистем для отримання певного результату щодо їх очікуваного гармонійного розвитку [4]. Тому системні ґрунтовні наукові дослідження актуальних проблем глобального розвитку мають достатню перевагу порівняно з іншими сучасними методологічними підходами (вагомість складає відповідно 0,24 та 0,05).

В умовах динамічних глобалізаційних викликів і загроз особливого значення набуває вирішення соціально-психологічних проблем формування особистості глобального лідера (вагомість — 0,12 та 0,03). Пропоновані суспільством вимоги до сучасного глобального лідера мають два аспекти: вони визначають успішність його діяльності і змінюються згодом відповідно до реальної ситуації у світі в умовах постійного впливу чинників постіндустріальної глобалізації.

Відтак у сучасному глобалізаційному просторі формується та розвивається постать особистості нового глобального лідера.

Актуальними для свого вирішення на сучасному етапі з точки зору методології дослідження постіндустріальної глобалізації є проблеми щодо перспективи розвитку інтегрального глобалізаційного менеджменту (вагомість — 0,11 та 0,01). Враховуючи, що глобалізаційний менеджмент як сучасна наука акумулює та адаптує 50 окремих його видів, які розділюються за чотирма основними блоками (фінансово-економічний, соціально-орієнтований, менеджмент політичної і трудової сфер), використання в конкретній ситуації окремого його різновиду повинно розглядатися в межах кожного із вказаних блоків (модулів), які взаємодіють один з одним за допомогою структурних та функціональних прямих і зворотних зв'язків.

Глобалізація економіки в сучасному світі водночас з негативними її наслідками принесла людям і певні вигоди. Найістотнішими і найвагомішими серед них є: збільшення обсягів промислового виробництва, поширення, розвиток та впровадження сучасних економічних технологій, посилення процесів міжнародної координації, інтеграції та створення міжнародних економічних організацій (МЕО). Проте світова фінансово-економічна криза, що охопила основні простори постіндустріальної глобалізації, актуалізує необхідність поступового вирішення проблем подолання глобальної економічної кризи (вагомість — 0,05 та 0,01). У цих умовах актуальним стає вирішення проблем міжнародного співробітництва окремих держав світу з

різним соціально-економічним рівнем розвитку (вагомість — 0,04 та 0,01).

Серед цивілізаційних проблем щодо впливу чинників світової глобалізації з позицій концепції людського розвитку вимагають свого нагального вирішення проблеми розвитку людського потенціалу в сучасному глобалізаційному світі (вагомість — 0,44 та 0,23), а також загальноцивілізаційні проблеми життєдіяльності людства (вагомість — 0,22 та 0,12). Враховуючи спектр, зміст та спрямованість різноманітних проблем розвитку світової глобальної цивілізації, заслуговують на увагу розгляд та вирішення її загальної проблематики (вагомість — 0,12 та 0,07).

Одними з найважливіших цивілізаційних проблем, що потребують свого невідкладного вирішення, є подолання системної кризи людської цивілізації в умовах глобалізованого суспільства (вагомість — 0,07 та 0,04) та її глобальної світової кризи (вагомість — 0,07 та 0,04). В рамках основних напрямів розвитку людського потенціалу потребують свого термінового вирішення саме проблеми зміцнення людського капіталу в глобалізованому суспільстві (вагомість — 0,06 та 0,03). Проблеми демократичного розвитку окремих держав та різних світових цивілізацій, незважаючи на те, що вони за модулем посідають останнє місце (вагомість — 0,02 та 0,01), повинні постійно бути у центрі уваги політичного керівництва країн різних регіонів світу незалежно від їх устрою, державних кордонів та відстаней.

Незважаючи на низьку експертну оцінку вагомості економічних проблем (0,04), особливої уваги з точки зору свого вирішення заслуговують проблеми антикризового регулювання глобалізованої економіки (вагомість — 0,47 та 0,02), загальні проблеми розвитку глобалізованої економіки на сучасному етапі постіндустріальної глобалізації (вагомість — 0,32 та 0,01), а також проблеми економічного розвитку адміністративних регіонів світу в умовах світової глобалізації (вагомість — 0,21 та 0,01).

Серед провідних проблем постіндустріальної глобалізації в регулюванні динамічних глобалізаційних процесів в основних її

просторах і середовищах важлива роль належить політико-правовим проблемам, у структурі яких правові важелі та регулятори її розв'язання діють в рамках двох основних тенденцій сучасної глобалізації: індивідуалізації та тоталізації буття в мультикультурному світі.

Наростання деструктивних тенденцій та негативних наслідків глобалізації світової економіки призводять до формування “хижацької” квазіекономіки, що використовує заборонені види асоціальної економічної практики, здійснює їхню фактичну індустріалізацію на основі сучасних кримінально-терористичних технологій.

У цьому зв'язку потребують свого нагального вирішення проблеми боротьби з міжнародним тероризмом в умовах глобалізації (вагомість — 0,18 та 0,02).

На етапі постіндустріальної світової глобалізації важливим першочерговим завданням є законодавче нормативно-правове закріплення і правове втілення в діяльності суспільства ефективних правозахисних механізмів щодо людини, розробка довгострокової національної стратегії розвитку економіки та суспільства і реалізація основних положень інтегрованої соціальної та економічної політики, активна участь у цьому процесі самої людини, громадянського суспільства та правової соціальної держави. Відтак вирішення політико-правових проблем та вдосконалення соціальної політики держави в умовах глобалізації, їх відповідного забезпечення мають певне значення (вагомість — 0,16 та 0,02).

З огляду на те, що культурний стан та розвиток сучасної цивілізації перебувають у прямій залежності від наявного рівня культури суспільства та окремих громадян, в ситуації різкого падіння якості, рівня життя та добробуту населення потрібен виважений соціально-орієнтований підхід держави щодо управління та вирішення актуальних правових проблем соціокультурного суспільства в умовах світової глобалізації (вагомість — 0,12 та 0,02) і правового забезпечення розвитку цивілізації у глобалізованому соціумі (вагомість — 0,11 та 0,01).

У цьому зв'язку вирішення проблематики права у глобалізованій економіці та суспільстві набуває певної ваги (вагомість — 0,10 та 0,01).

Загострення існуючих глобальних проблем розвитку людської цивілізації викликає необхідність належного правового захисту громадян у глобалізованому суспільстві (вагомість — 0,09 та 0,01) та вирішення проблемних аспектів соціального захисту найвразливіших категорій і прошарків населення згідно з вимогами світового міжнародного права (вагомість — 0,09 та 0,01).

При цьому особлива увага з боку держави в умовах світової фінансово-економічної кризи повинна бути звернена на найбільш незахищені соціальні групи населення.

Враховуючи різний рівень соціально-економічного розвитку окремих держав та регіонів світу, складність, суперечливість і динамічність глобалізаційних процесів, важливим стає їх належне правове забезпечення (вагомість — 0,08 та 0,01).

Незважаючи на низьку експертну оцінку вагомості соціокультурних проблем світової глобалізації та певний вплив її основних чинників на розвиток особистості людини, існує ціла низка актуальних культурологічних проблем у цивілізованому вимірі (вагомість — 0,30 та 0,02) у зв'язку з їх різким зростанням в сучасному соціокультурному просторі (вагомість — 0,28, та 0,02), існуванням невирішених гуманітарних проблем виховання та розвитку особистості у людському мультикультурному світі (вагомість — 0,25 та 0,02). У попередженні та вирішенні глобальних соціокультурних конфліктів у різних куточках світу важливу роль має відігравати ефективна цивілізована превентивна дипломатія (вагомість — 0,17 та 0,01).

За оцінками експертів, екологічні проблеми світової постіндустріальної глобалізації за критерієм їх вагомості посіли останнє місце. Проте особливої ваги вони набули у зв'язку з необхідністю подолання глобальної екологічної кризи (вагомість — 0,77 та 0,02) та правового забезпечення їх вирішення (вагомість — 0,23 та 0,01).

З метою регулювання системних ризиків, попередження викликів і загроз постіндустріальної глобалізації було здійснено аналіз її основних протиріч для забезпечення ефективного функціонування механізму їх нейтралізації. Для цього було виокремлено 46 основних протиріч глобалізації, розподілених за критеріями їх спрямованості та предметної однорідності на 6 дискримінантних груп: цивілізаційні, методологічні, економічні, політико-правові, управлінські, соціокультурні. На першому етапі кваліметричного дослідження за допомогою досвідчених експертів було визначено їхню вагомість, на другому — розраховано групові та рівневі коефіцієнти вагомості в рамках розробленої інтегральної кваліметричної моделі протиріч світової постіндустріальної глобалізації. Серед виокремлених груп протиріч найбільшу вагомість мали: цивілізаційні (0,34 відносних одиниць), методологічні — (0,31), економічні — (0,14), політико-правові (0,09). Проте значно меншу групову вагомість отримали управлінські (0,04) та соціокультурні (0,03) протиріччя. Аналіз вагомості окремих видів протиріч в рамках виділених груп дає змогу зосередити увагу на більш значущих та вагомих з них, які потребують свого першочергового розв'язання в основних просторах світової постіндустріальної глобалізації.

Встановлено, що серед головних цивілізаційних протиріч найістотнішим є протиріччя між світовою глобальною цивілізацією та цивілізаціями різних областей і регіонів планети (груповий коефіцієнт вагомості складає 0,67, рівневий — 0,20 відносних одиниць). Для вирішення актуальних проблем світової постіндустріальної глобалізації важливою є необхідність проведення аналізу насамперед методологічних протиріч, важливість яких складає 0,31. В рамках цієї групи потребують свого нагального наукового забезпечення і подальшого вирішення наступні методологічні протиріччя: відсутність єдиної чіткої методології оцінки та аналізу системних ризиків глобалізації (вагомість коефіцієнтів відповідно 0,25 та 0,05), розбіжності між духовними і аксіологічними детермінантами (0,18 та 0,06) та між індикаторами розвитку

світової цивілізації і різними типами цивілізацій (вагомість — 0,15 та 0,05), відсутність єдиних узгоджених методологічних засад і принципів глобального управління та методологічних підходів щодо управління, що використовуються в окремих державах та регіонах світу (вагомість — 0,11 та 0,04).

Незважаючи на важливість вирішення основних економічних протиріч світової глобалізації, низькі експертні оцінки їх вагомості пов'язані з наявністю фінансово-економічної кризи на рівні держави та адміністративно-економічних регіонів країни, відсутністю дієвих соціально-економічних механізмів виходу з неї і забезпечення сталого їх розвитку в контексті підвищення економічної безпеки держави (екосестейт). Серед них провідним є протиріччя між глобальною економічною стратегією розвитку і національними стратегіями держав світу (вагомість — 0,11 та 0,02). Причому окрема країна досягає певного міжнародного успіху в європейській та світовій глобальній економіці за умови системного врахування дискримінантних ознак і відчутних переваг глобальних стратегій розвитку. Під час формування інтернаціоналізованих конкурентних стратегій розвитку країн особлива увага повинна приділятися обґрунтуванню ефективних управлінських рішень у сфері конкурентної політики держави. Тому вказані глобальні стратегії, що є елементом загальної управлінської діяльності, підпорядковані тим самим законам реалізації бізнесу.

При здійсненні належних реформ у сучасному глобалізаційному просторі, вдосконаленні регуляторів економічної і соціальної політики держави та регіонів необхідна послідовна прив'язка найбільш гострих економічних завдань до сутності та значущості соціальних реформ, що запроваджуються. Причому вагомість неузгодженості економічних пріоритетів із завданням соціальних реформ складає 0,11 та 0,02.

Серед політико-правових протиріч сучасної світової глобалізації заслуговують на увагу відсутність ефективних методів боротьби з тероризмом і кримінальними мережами (вагомість — 0,29 та 0,03), недостатня міра гармонізації чинного законодавства в

господарському комплексі України (0,26 та 0,02), низька адаптація діючих нормативно-правових актів до основних положень світової практики міжнародної законодавчої бази (0,18 та 0,02).

З позицій інтегрального глобалізаційного менеджменту для України важливими є розгляд, врахування та вирішення протиріч, передусім у сфері управлінської діяльності. Проте в умовах розбалансованої економіки, неефективної соціальної політики держави ці протиріччя отримали невисоку експертну оцінку.

Вагомість окремих протиріч між управлінням глобалізацією на різних її структурних рівнях складає відповідно 0,33 та 0,01, а між основними завданнями соціальних наук на засадах обґрунтованого соціального і глобалізаційного менеджменту — 0,26 та 0,01. При цьому основними завданнями соціальних наук в умовах світової постіндустріальної глобалізації є: усвідомлення сутності соціальних законів функціонування, розвитку, саморегуляції та відтворення синергетичних станів сучасної світової цивілізації для своєчасного виявлення певних тенденцій, закономірностей і трендів та здійснення соціальних заходів, що відповідають її закономірностям та тенденціям розвитку.

Важлива роль в гармонійному розвитку культури особистості людини в сучасному глобалізаційному соціокультурному просторі належить вирішенню існуючих протиріч у соціокультурній сфері. Проте в умовах системного впливу чинників постіндустріальної глобалізації експерти дали низьку оцінку їх вирішення через значну деформацію цінностей і ціннісних орієнтацій різних соціально-демографічних категорій населення і насамперед сучасної молоді, а також низьку ефективність процесів соціалізації української молоді. Серед основних протиріч цієї групи експерти виокремили певні розбіжності в культурно-конфесіональних цінностях та загальною глобальною масовою культурою (вагомість — 0,32 та 0,01), недостатнім рівнем культурно-комунікаційної взаємодії окремих країн світу з різним соціально-економічним розвитком (вагомість — 0,26 та 0,01).

Зважаючи на вагомість взаємопов'язаних найважливіших протиріч світової постіндустріальної глобалізації, виникає необхідність розробки довгострокової національної стратегії розвитку української економіки з врахуванням конкурентних переваг глобальних стратегій стосовно їх ефективної адаптації до реальних умов соціально-економічного розвитку України (можливість цільового концентрування зусиль на потрібних ресурсах для досягнення місії стратегічних цілей, подолання існуючих торговельно-економічних бар'єрів та перешкод на ринках збуту, доступ до стратегічно важливих ринків (перспективних, великих, забезпечених потрібними ресурсами і високими технологіями), отримання належних преференцій від урядів держав, які зацікавлені у залученні іноземних інвестицій (безкоштовне користування землею, податкові канікули, економічні кредити під низький відсоток, можливість надання субсидій, економія в обсягах промислового виробництва завдяки стандартизації та сертифікації окремих видів товарів і послуг, доступ до дешевих матеріально-технічних ресурсів унаслідок розміщення промислового виробництва у зарубіжних країнах з низькими витратами).

Завдяки цьому стає можливим формування необхідного внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування різних типів підприємств, компаній, корпорацій, інших суб'єктів ринку, яке сприяє закріпленню міжнародних конкурентних позицій і переваг держави та окремих національних компаній. При цьому на етапі формування інтернаціоналізованих конкурентних стратегій розвитку країн особлива роль належить ефективним управлінським рішенням економічної і соціальної політики держави з врахуванням головних інструментів світової глобалізації, глобальних економічних і соціальних технологій, мегарегуляторів і регуляторів глобалізаційних процесів в основних середовищах постіндустріальної глобалізації (економічне, фінансове, соціальне, політичне, правове, ідеологічне, етнічне, культурне). При цьому в умовах системної кризи світової глобалізації, загального глобального занепаду економіки,

фінансової сфери та суспільства головним методологічним підходом може бути антикризове регулювання на засадах цільового використання надійних методів та методик прогнозування, обґрунтування і реалізації глобальних імітаційних та оптимізаційних моделей розвитку економіки, фінансової і соціальної сфер. Їх ефективне використання необхідно здійснювати на надійній правовій основі, модернізуючи та оновлюючи не системне, нестабільне і суперечливе чинне українське законодавство, враховуючи відсутність належного рівня правосвідомості, правової культури та законослухняної поведінки окремих категорій і прошарків населення, недовіра механізму нагромадження капіталу та конвертації заощаджень в інвестиції, які необхідні для вирішення першочергових завдань щодо технологічного оновлення, підвищення впливу чинників державної соціально-економічної політики на стимулювання та мотивацію отримання внутрішніх інвестицій, ліквідування економічних та фінансових дисбалансів, що пов'язані зі зростанням зовнішніх зобов'язань, накопиченням зовнішнього боргу і посиленням залежності української економіки та фінансової сфери від світових транснаціональних ринків праці і капіталу. При реалізації вказаних вимог можливо істотно знизити ймовірність розгортання фінансово-економічних криз в окремих країнах світу в умовах впливу різноманітних за своєю природою ризиків і чинників постіндустріальної глобалізації.

Концептуальну антикризову модель регулювання глобалізаційних процесів на рівні держави наведено на рисунку. В ній головною складовою для суб'єктів динамічних глобалізаційних процесів є механізм впливу на економіку і суспільство провідних чинників глобалізації, що враховує їх кількісно-якісні показники і відповідні регулятори цих процесів, найважливіші проблеми та основні протиріччя, природу та міру діючих системних ризиків глобалізації в основних її просторах та середовищах. З методологічної точки зору важливими є віднесення вимірюваних кількісно-якісних показників рівнів ризиків глобалізації до певних класифікаційних

категорій та суб'єктів глобалізаційних процесів. Проведення моніторингу наявності та рівнів окремих видів ризиків глобалізації є необхідною підставою для обґрунтування та розробки поточних і перспективних цільових заходів щодо попередження, нейтралізації та усунення впливу різноманітних за своєю природою та спрямованістю глобалізаційних чинників. Залежно від того, в якій зоні системних ризиків у цей період розвитку економіки і суспільства перебувають певна соціальна, демографічна та професійна група населення, повинна визначатися структура, перелік, зміст та спрямованість заходів стосовно людського розвитку, вдосконалення та зміцнення людського потенціалу, очікувана зміна стану добробуту, рівня та якості життя з урахуванням обсягів, кількісно-якісних показників і часу їх фактичного запровадження.

За підсумками проведених експертних досліджень, були розроблені інтегральні кваліметричні моделі оцінки вагомості проблем та основних протиріч світової глобалізації.

Порівняльна оцінка вагомості основних проблем та протиріч постіндустріальної глобалізації свідчить про те, що вагомість соціокультурних її проблем перевищує у 2 рази вагомість протиріч, а цивілізаційних проблем — у 1,59 разу. Проте вагомість економічних протиріч перевищує за модулем аналогічний показник щодо економічних проблем у 3,5 разу, а методологічних — у 1,48 разу.

Наукова новизна проведеного експертного дослідження полягає в тому, що обґрунтовано можливість використання методологічного інструментарію кваліметрії для оцінювання вагомості актуальних проблем та основних протиріч світової постіндустріальної глобалізації. Це дає можливість у перспективі використовувати подібний інструментарій для вирішення нових проблем та розв'язання наукових завдань у ґрунтовних дослідженнях, предметом яких є розробка ефективних цільових заходів щодо протидії, нейтралізації та попередження впливу глобалізаційних ризиків, викликів і загроз світової глобалізації, визначення співвідношення окремих видів ризиків глобалізації, їх домінування та питомої ваги.

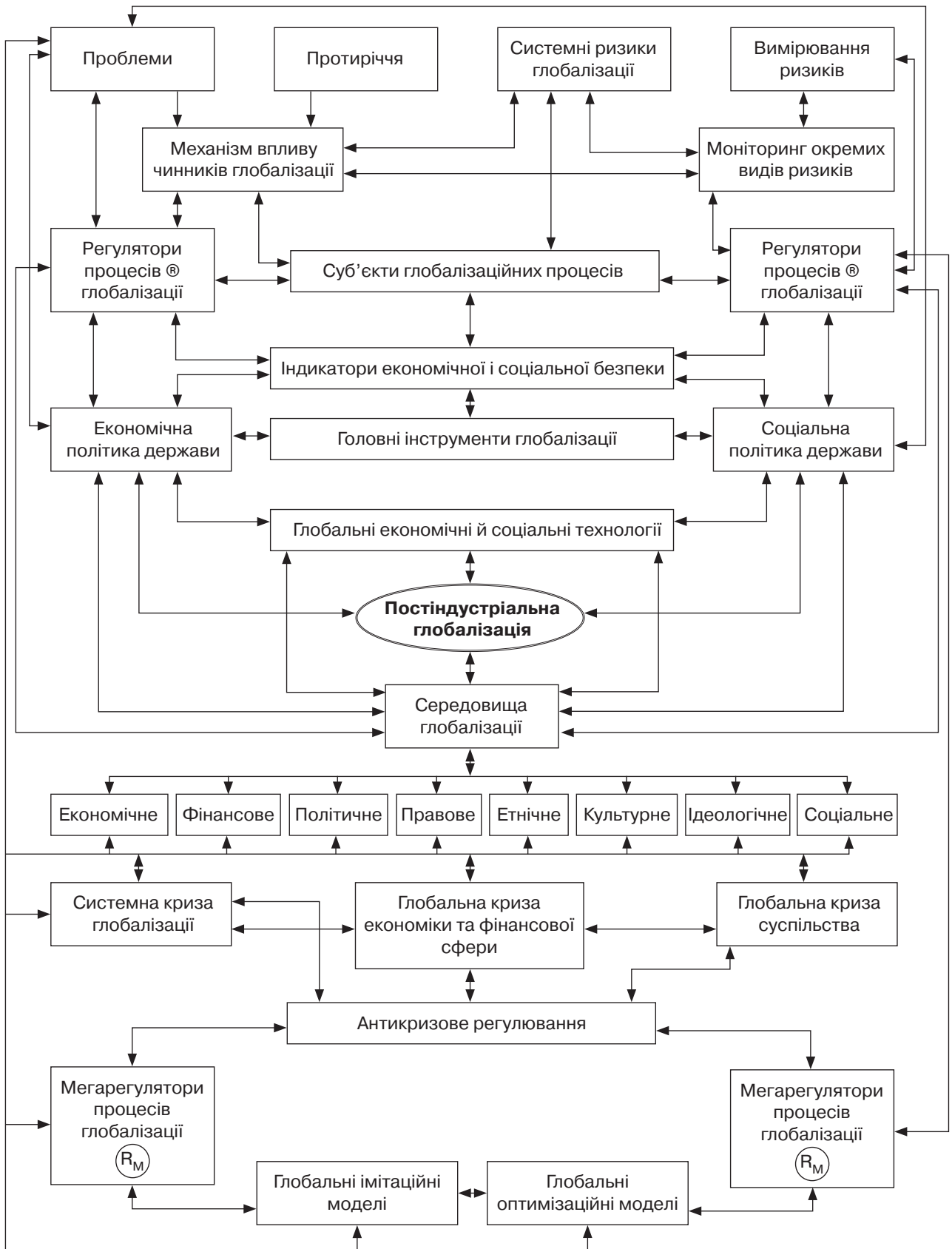


Рис. Концептуальна антикризова модель регулювання глобалізаційних процесів на рівні держави

У сучасний період політичної, соціальної, фінансової та економічної кризи України економічні ризики в умовах світової глобалізації за своїм рівнем значно перевищують соціальні ризики загалом по всім категоріям та окремим демографічним і професійним групам населення. На засадах оцінки результатів експертних досліджень фахівцями Інституту економіки промисловості Національної Академії наук України визначено вагомість економічних і соціальних видів глобалізаційних ризиків для розвитку національної економіки і суспільства [2]. Чим ближчими за модулем є чинники економічного, фінансового і соціального ризику до максимальних своїх значень, тим більш реальну загрозу вони становлять для соціальної та економічної безпеки держави (екосистейту).



## Література

1. Шконда В. В., Кальянов А. В. Глобалізація: оцінки, наслідки, регулювання: монографія / В. В. Шконда, А. В. Кальянов. — Донецьк: Донбас, 2014. — 166 с.
2. Новікова О. Ф., Покотиленко Р. В. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. — Донецьк: НАН України; Ін-т економіки промті. — Донецьк, 2006. — 408 с.
3. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: монографія / Н. П. Борецька. — Донецьк: Янтра, 2001. — 352 с.
4. Шконда В. В., Кальянов А. В., Давидов П. Г. Феномен синергетики: наука — общество — образование: монографія / В. В. Шконда, А. В. Кальянов, П. Г. Давидов. — Донецьк: Норд-Прес, 2009. — 156 с.

*Обгрунтовано можливість використання методологічного інструментарію кваліметрії для оцінки вагомості актуальних проблем та основних протиріч світової постіндустріальної глобалізації, результати якої втілились у концептуальній антикризовій моделі регулювання глобалізаційних процесів.*

*Обосновано возможность использования методологического инструментария кваліметрии для оценки весомости актуальных проблем и основных противоречий постиндустриальной глобализации, результаты которой нашли отражение в концептуальной антикризисной модели регулирования глобализационных процессов.*

*Possibility of qualimetry methodological tools usage is justified. It is done for assessing of actual problems significance and main contradictions of postindustrial globalization the results of which were reflected in conceptual anticrises model of globalization processes regulation.*

Надійшла 24 червня 2015 р.

**В. В. БАЄВ**

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛІ КЛАСТЕРУ  
МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 136–141

*З метою збереження вітчизняної туристичної індустрії доцільним вбачається розвиток нових для України видів туризму. В наведеному дослідженні розглянуто доцільність розвитку вітчизняного туризму за рахунок окремого сегмента ринку — медичного туризму. Формування кластеру медичного туризму в Україні має бути спрямовано на організацію внутрішнього та в'їзного туризму, які забезпечують фінансові потоки в країну.*

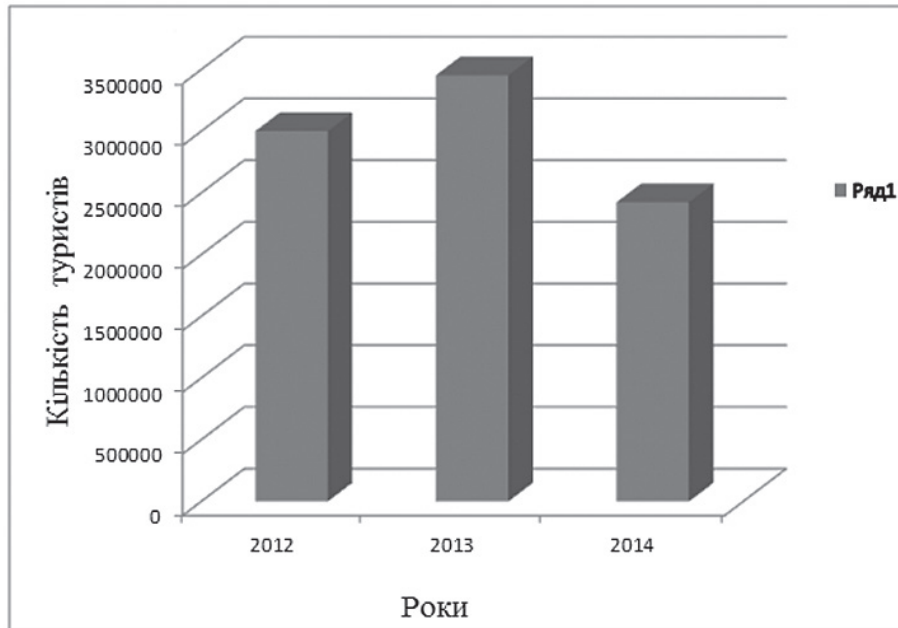
На початку XXI ст. туризм перетворився на одного з лідерів серед видів економічної діяльності в багатьох країнах світу, його розглядають як інструмент сталого розвитку та диверсифікації регіональних економік. За рейтингом Всесвітнього економічного форуму, за загальним показником конкурентоспроможності, Україна в 2014–2015 рр. посідала 76 місце серед 144 країн світу, членів UNWTO [8]. Незважаючи на сталі показники конкурентоспроможності, в 2012–2014 рр. спостерігається негативна динаміка туристичних потоків (див. рис. 1), що позначається на господарській діяльності туристичних підприємств та інших суб'єктів туристичної індустрії.

З метою збереження вітчизняної туристичної індустрії доцільним вбачається розвиток нових для України видів туризму. В наведеному дослідженні розглянуто доцільність розвитку вітчизняного туризму за рахунок окремого сегмента ринку — медичного туризму. Такий вибір було зроблено у зв'язку зі стрімким розвитком медичного туризму в останнє десятиріччя.

За даними Всесвітньої асоціації медичного туризму медичний туризм є однією з важливих економічних галузей, що створює 100 млн робочих місць та генерує 12 % світового ВВП [7].

Розвиток медичного туризму та формування єдиного міжнародного медичного простору вже на початок 2015 р. має достатні резерви для запобігання летального наслідку хвороб у 36 млн осіб та скорочення видатків на охорону здоров'я на 10,4 млрд дол. США [3]. Вже в 2012 р. світова індустрія медичного туризму акумулювала близько 400 млрд дол. США, а в 2015 р. передбачається зростання прибутків від цієї галузі до 500 млрд дол. США. Основними країнами в'їзного та виїзного медичного туризму є США, Німеччина, Туреччина, Індія, Таїланд, Канада, Велика Британія, Франція, Іспанія, Йорданія, ОАЕ, Сінгапур, Японія, Корея, Філіппіни, Південно-Африканська Республіка. Основні прибутки від медичного туризму отримують США, Німеччина, Туреччина, Індія і Таїланд [4].

Один із лідерів світового ринку медичного туризму — Туреччина планує в 2015 р. досягти позначки туристичного потоку до 500 тис. медичних туристів, порівняно з 75 тис. осіб, які відвідали країну з метою отримання медичної допомоги в 2002 р. Економіка країн, які приймають медичних туристів, мають значні статки від осіб, які їх супроводжують. За свідченням Голови Асоціації приватних медичних закладів Йорданії Фаузі Хамурі, в 2014 р. країну відвідало



**Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2012–2014 рр.**  
(Розроблено за даними Державної служби статистики України [6])

25 тис. медичних туристів. Оскільки кожного супроводжувало мінімум дві особи, то загальна кількість туристів, які відвідали Йорданію, становила близько 750 тис. осіб. Економіка Йорданії отримала статки в 1,4 млрд дол. США не тільки від надання медичної допомоги, проте й транспортування, проживання медичних туристів та осіб, які їх супроводжували [5].

У наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів І. М. Вахович, А. П. Джангірова, В. Ф. Киф'яка, В. В. Малімон, V. Balaban, L. Burkett, L. Carabello, N. Lunt, H. H. Gray, V. C. S. Heung, R. Vijaya досліджено передумови та фактори розвитку медичного туризму, визначено його статус як базового конкурентоспроможного елемента економіки країни та окремих регіонів.

Об'єднати медичний потенціал та ресурси всіх суб'єктів туристичної індустрії, сприяти ефективному використанню державних та інших інвестиційно-інноваційних ресурсів з метою сталого розвитку медичного туризму та забезпечення його конкурентоспроможності на світовому ринку вбачається можливим при впровадженні кластерної технології. На актуальність проблеми ідентифікації туристичних кластерів, оцінки їх впливу

на економіку країни та окремих регіонів, а також на специфіку управління розвитком кластерних утворень у сфері туризму звертали увагу P. Arzesen-Otamisa, H. Erkuş-Öztürk, J. Jackson, S. Nordin, M. Novelli, A. Weidenfeld.

У наукових працях В. В. Малімон, І. М. Дишлового, М. К. Todd використано інструментарій кластерного підходу до формування регіонального ринку туризму. Проте не повною мірою досліджено наукові засади управління кластером медичного туризму як інструменту зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Карту кластеру медичного туризму представлено на рис. 2.

Важливе місце на карті кластеру медичного туризму посідають його основні види, які відображають зацікавленість туристів та можливість країни або регіону задовольнити потреби споживачів у різних туристичних продуктах. Ми виокремили три види медичного туризму: діагностично-лікувальний; оздоровчий та б'юті-туризм.

Формування кластеру медичного туризму в Україні має бути спрямовано на організацію внутрішнього та в'їзного туризму, які забезпечують фінансові потоки в країну.

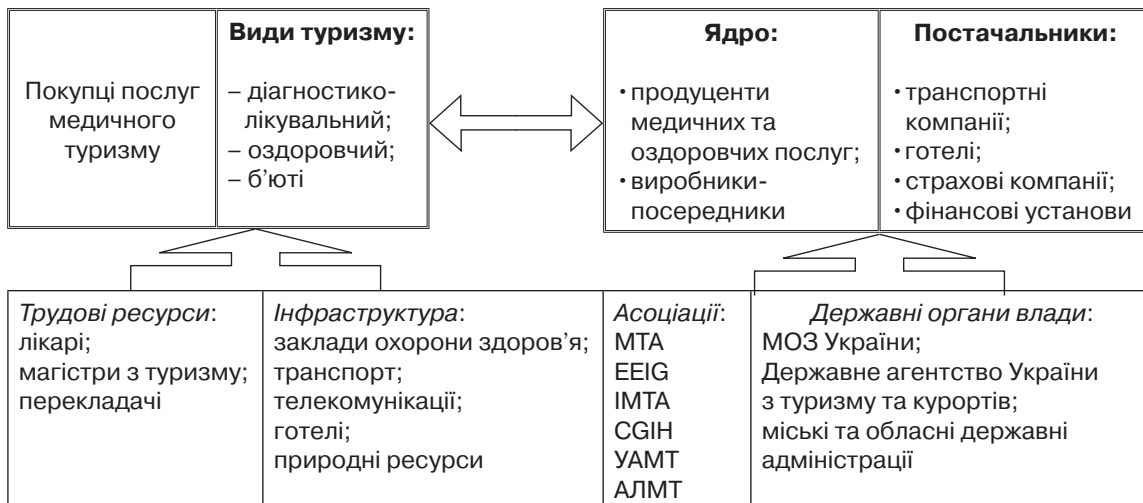


Рис. 2. Карта кластеру медичного туризму (джерело: авторська розробка)

**Діагностично-лікувальний туризм** — це подорож в іншу країну з метою отримання послуг з лікування та діагностики захворювань різних медико-діагностичних груп. Як правило, продукти з діагностико-лікувального туризму охоплюють послуги з організації подорожі та отримання медичної допомоги: в екстремальних станах, загрозливих для життя людини; з репродуктивної медицини; з метою повернення здоров'я при тимчасовій втраті працездатності.

**Оздоровчий туризм** — туризм з метою отримання реабілітаційних та оздоровчих послуг. До оздоровчих послуг належать санаторно-курортні, спа- та вілнес-послуги.

**Б'юті-туризм** — подорож в іншу країну з метою отримання послуг з пластичної хірургії, догляду за зовнішністю та косметології. Специфікою цього виду туризму є отримання послуг, які надаються особами з медичною освітою. Проте отримання таких послуг не належить до категорії лікування або оздоровлення.

Покупці послуг є важливою частиною кластеру медичного туризму. Їх можна ранжувати за кількома категоріальними ознаками по їх відношенню до каналу оплати туристичного продукту та отримання медичних послуг. А саме:

- осіб, які подорожують з метою отримання послуг медичного туризму та самостійно сплачують вартість туристичного пакету;

- законні представники споживачів медичних послуг, які можуть витратити власні кошти та кошти споживача за домовленістю або за заповітом. Як правило, це батьки неповнолітніх дітей, представники недієздатних осіб та осіб, які перебувають в коматозному стані;
- непрямі покупці — юридичні особи (страхові компанії, державні або громадські організації, медичні заклади в країні проживання медичного туриста), які укладають відповідні угоди з виробником послуг.

Ядром кластеру медичного туризму є продуценти медичних, оздоровчих послуг і послуг б'юті-туризму, та виробники-посередники. До продуцентів послуг медичного туризму належать лікувально-профілактичні заклади, санаторно-курортні заклади, косметологічні лікарні та клініки пластичної хірургії. Продуценти медичних та оздоровчих послуг несуть відповідальність за якість медичної допомоги перед покупцями послуг медичного туризму та пацієнтами, виробниками-посередниками.

Конкурентною перевагою України вбачається можливість координації діяльності з надання послуг медичного туризму між переліченими виробниками-продуцентами. Наприклад, особа, яка подорожує з метою дентал-туризму, може проживати в санаторно-курортному закладі та отримувати додатковий перелік оздоровчих послуг.

Виробниками-посередниками в кластері медичного туризму є:

- національні туристичні підприємства;
- лікувально-профілактичні заклади, організаційна структура яких передбачає структурні підрозділи з організації медичного туризму;
- закордонні представництва асоціацій медичного туризму та спеціалізованих туроператорів.

До функцій виробників-посередників належать: організація туристичної подорожі, пошук та укладання угод з виробниками медичних послуг, а також іншими суб'єктами туристичної індустрії щодо транспортування (у тому числі літаками санітарної авіації), трансфер (у тому числі з супроводом медичного персоналу на спеціалізованих автомобілях), проживання (у тому числі супроводжуючих осіб) тощо. Агентства з медичного туризму несуть відповідальність перед покупцями послуг медичного туризму за організацію та якість медичного обслуговування, догляд під час лікування, планування лікування спільно з лікарями зарубіжних та вітчизняних клінік тощо.

Виробники-посередники безпосередньо формують туристичний продукт та укладають угоди про надання послуг з основними посередниками: транспортними компаніями, готелями, страховими компаніями; фінансовими установами та іншими суб'єктами туристичної індустрії.

Необхідним змістовним елементом розвитку кластеру медичного туризму є освітні заклади, які готують лікарів, магістрів з туризму та менеджменту туристичної індустрії, перекладачів. Специфіка медичного туризму потребує післядипломної освіти та підвищення кваліфікації як медичного персоналу, так і фахівців з туристичною освітою.

Запропонована карта кластеру медичного туризму передбачає координацію діяльності організацій, які становлять ядро кластеру, з боку державних органів влади та громадських асоціацій.

Міжнародні організації є направляючою та координуючою платформою в рамках гло-

бальної системи охорони здоров'я. Вони координують питання з формування медичних досліджень, встановлення норм, стандартів і етики, розробки політики на основі фактичних даних, забезпечення технічної підтримки країнам, а також моніторинг та оцінки провідних тенденцій медичного туризму. До функцій таких організацій також належить просвіта та навчання в міжнародних школах, конференціях, виставках з медичного туризму, організація публікацій в журналах з медичного та оздоровчого туризму. До міжнародних організацій, які регулюють відносини у сфері медичного туризму, належать:

- Асоціація медичного туризму (Medical Tourism Association, MTA);
- Всесвітня Асоціація медичного туризму (GHTC – Global Healthcare Travel Council);
- Асоціація посередників туристичного страхування (Association of Travel Insurance Intermediaries);
- Європейський Альянс медичного туризму (European Medical Tourism Alliance, EEIG);
- Міжнародна Асоціація медичного туризму (International Medical Travel Association, IMTA);
- Рада з світової інтеграції охорони здоров'я (Council on the Global System of Healthcare, CGIH).

На сферу медичного туризму повинна впливати координаційна діяльність Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) та Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (TTC).

До основних національних асоціацій, які мають координувати відносини в кластері медичного туризму, можна віднести:

- УАМТ – Українську асоціацію медичного туризму;
- АЛМТ – Асоціацію лікарів медичного туризму.

Безпосередньо до елементів та органів управління кластером медичного туризму доцільно віднести державні органи влади (Міністерство охорони здоров'я України, Державне агентство України з туризму та курортів, міські та обласні державні адміні-

страції). Безпосередньо здійснювати координаційний вплив на діяльність підприємств, об'єднаних в єдиний туристичний кластер, має відповідна громадська організація через виконавчий та керуючий комітети [2, 71].

Організація, яка координує діяльність кластеру медичного туризму, може мати статус громадської спілки. Відповідно до Закону України “Про громадські об'єднання” засновниками громадської спілки можуть бути юридичні особи приватного права, а членами як юридичні особи приватного права, так і фізичні особи [1].

Координаційний центр кластеру медичного туризму як громадська спілка має право:

- бути учасником цивільно-правових відносин, набувати майнові і немайнові права відповідно до законодавства;
- здійснювати підприємницьку діяльність; засновувати засоби масової інформації для формування комунікативних зв'язків у сфері медичного туризму;
- брати участь у здійсненні державної регуляторної політики у сфері медичного туризму відповідно до Закону України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” тощо.

Відповідно до Закону України “Про громадські об'єднання” організації кластеру медичного туризму зі статусом юридичної особи мають право на фінансову підтримку за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів.

Отже, запропонована модель кластеру медичного туризму передбачає основні складові, які забезпечують синергійний ефект від координації діяльності продуцентів медичних та оздоровчих послуг, виробників-посередників і постачальників основних послуг, які входять до туристичного продукту. Регулю-

ючим органом у кластері медичного туризму є координаційний центр з медичного туризму, який функціонує на засадах громадської організації. Координують діяльність суб'єктів кластеру медичного туризму міжнародні та національні асоціації з медичного туризму та державні органи влади.



## Література

1. Закон України “Про громадські об'єднання” // ВВР України. — 2013. — № 1. — Ст. 1.
2. Дишловий І. М. Особливості функціонування регіонального рекреаційно-туристичного кластеру та його регулювання / І. М. Дишловий // Экономика и управление. — 2010. — № 6. — С. 69–75.
3. Корнюшин В. Медицинский туризм: растущий рынок больших инвестиционных возможностей [Электронный ресурс] / В. Корнюшин. — Режим доступа: // <http://www.1-du.ru/news/analysis/704400/>
4. Медицинский туризм в мире [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://itogi.ua/society/8490-2013-03-28-00-15-04.html>
5. Медицинский туризм принес Иордании 1,4 миллиарда долларов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // NEWSru.co.il [www.newsru.co.il/health/14jan2015/jordan\\_a206.html](http://www.newsru.co.il/health/14jan2015/jordan_a206.html)
6. Туристичні потоки (2000–2014 рр.) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr\\_u/potoki2006\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm)
7. Global Healthcare Travel Council [Electronic recourse]. — Access mode: // <http://www.globalhtc.org>
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic recourse] / World Economic Forum. — Access mode: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/#>
9. 500,000 tourists visited Turkey for health tourism last year / Daily Sabah with Ihlas News Agency Istanbul. — Published May 13, 2015 [Electronic recourse]. — Access mode: // [www.dailysabah.com/health/500000-tourists-visited-turkey-for-health-tourism-last-year](http://www.dailysabah.com/health/500000-tourists-visited-turkey-for-health-tourism-last-year)

*Проаналізовано динаміку туристичних потоків в Україні за 2012–2014 рр. Запропоновано модель кластеру медичного туризму, який передбачає основні складові, що забезпечують синергійний ефект від координації діяльності продуцентів медичних та оздоровчих послуг, виробників-посередників і постачальників основних послуг, які входять до туристичного продукту.*

*Проанализирована динамика туристических потоков в Украине за 2012–2014 гг. Предложена модель кластера медицинского туризма, который предусматривает основные составляющие, обеспечивающие синергический эффект от координации деятельности производителей медицинских и оздоровительных услуг, производителей-посредников и поставщиков основных услуг, которые входят в состав туристического продукта.*

*Analyzed the dynamics of tourist flows in Ukraine in 2012–2014. The proposed model of medical tourism cluster, which provides the basic components provides a synergistic effect of coordinating the activities of producers of medical and health services, manufacturers, intermediaries and providers of basic services, which are included in the tourist product.*

**Надійшла 3 липня 2015 р.**

**ОСВІТА УКРАЇНИ: ДОСЯГНЕННЯ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 142–146

*Критичний аналіз досягнень та проблем розвитку освітньої сфери в складних суспільних умовах є важливим напрямом досліджень сучасної економічної науки. Виявлені на його основі можливості розвитку дають змогу прискорити модернізаційні процеси не тільки в освіті, а й в інших сферах суспільного буття. Пріоритетного значення набуває успішна інтеграція сфери освіти України в європейський простір.*

У сучасному розвитку вітчизняної освіти провідну роль відіграє сформований державний механізм, представлений наразі інституціональними, інвестиційними, інноваційними, фінансово-кредитними, мотиваційними важелями, орієнтованими на забезпечення необхідної якості освітніх послуг, їх доступності та наближення до найкращих світових стандартів розвитку всіх ланок освітньої системи. Окремі актуальні аспекти розвитку освітньої сфери відображено в наукових працях таких відомих українських учених, як Г. А. Дмитренко, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, В. М. Лич, О. В. Макарова, В. М. Новіков, Я. В. Остафійчук, Н. В. Ушенко та ін. Проте потребують особливої уваги ті напрями досліджень, що безпосередньо пов'язані з системою оцінкою досягнень та визначенням проблем розвитку освітньої сфери України як соціальної та гуманітарної цінності для усіх членів суспільства.

Визначимо та оцінимо основні досягнення і проблеми розвитку освітньої сфери країни з урахуванням особливостей сучасного етапу трансформаційних перетворень у цій сфері.

В освітній сфері України та її регіонах зосереджено потужний інноваційний, матеріально-технічний та кадровий потенціал, що забезпечує її розвиток як важливої галузі економічної діяльності та соціальної цінності, створюючи необхідні умови для професій-

ної свободи кожного члена суспільства. Необхідно зазначити, що в країні сформовано розгалужену мережу навчальних закладів з різноманітними формами навчання, досягнуто високих показників їхнього розвитку, а головне — збережено принципи обов'язковості та безкоштовності загальної освіти. Важливо, що освітній рівень населення залишається достатньо високим, хоча використати цей потенціал в практичній діяльності вдається далеко не кожному члену суспільства через проблеми низької місткості національного ринку праці загалом, так і окремих його професійних сегментів.

Загально визнаними і незаперечними є такі досягнення вітчизняної освіти: високі показники охоплення дітей повною загальною середньою та вищою освітою; модернізація механізму реалізації освітньої політики через державні цільові програми; гендерна рівність щодо можливостей здобуття вищої освіти; створення нового покоління стандартів освіти; затвердження Національної рамки кваліфікацій; удосконалення механізму державного замовлення на підготовку фахівців та перепідготовку кадрів; модернізація профілів та напрямів сучасної професійної підготовки; активізація процесу впровадження інноваційних освітніх технологій. Перспективи модернізації цієї сфери визначено документами стратегічного спря-

мування, в яких наголошується необхідність підвищення доступності конкурентоспроможної освіти відповідно до вимог сталого розвитку суспільства, а також розвитку людини згідно з її потребами на основі навчання протягом життя.

На розвиток освітньої сфери України активно впливає сформоване інституціональне середовище, прийнятий на державному рівні механізм ліцензування та акредитації, кредитування, обсяги та структура її фінансування, інвестиційні потоки в розвиток матеріально-технічної бази, формування сучасної системи професійної орієнтації кадрів, запровадження ефективних форм та систем оплати праці. Така багатфакторна зумовленість відображає складність продуктивного державного та ринкового впливу на розвиток освітньої галузі, що становить певний вид економічної діяльності — з одного боку, та цілком самостійний та надзвичайно важливий напрям гуманітарного розвитку — з другого. Внаслідок цього вона зосереджує у собі значні економічні, соціальні та гуманітарні проблеми, вирішення яких повинно здійснюватись на усіх рівнях управління національною економікою, зусиллями різних гілок влади, і насамперед виконавчою. У цьому контексті слід зазначити, що розвиток освітньої сфери тісно пов'язаний з інтеграційними процесами на ринку праці, зокрема в межах його молодіжного сегмента [2, 3–9; 3, 51–61].

У цьому контексті слід зазначити, що внаслідок об'єктивних тенденцій соціально-економічного розвитку питома вага освіти в

основних макроекономічних показниках поступово зростає: в 2012 р. її частка в структурі ВВП і ВДВ України становила 5,2 та 6,0 %, тоді як в 2001 р. ці показники були на рівні, відповідно, 4,4 і 4,9 % (див. таблицю).

Згідно з оцінкою динаміки державних видатків на освіту України в 2012 р. вони досягли 7,0 % від ВВП, збільшившись порівняно з 2000 р. на 2,8 відсоткового пункту, у тому числі на дошкільну освіту — на 0,5, загальну середню — 1,4, професійно-технічну — 0,1, вищу — 0,7 відсоткового пункту. Випереджаючими темпами зростали видатки на загальну середню освіту, найнижчими — на професійно-технічну. За цей період відмінності темпів збільшення обсягів фінансування між зазначеними ланками освітньої системи становили 14 разів, що не є виправданим з погляду необхідності вирівнювання умов розвитку в різних освітніх ланках. Внаслідок таких необґрунтованих пропорцій розподілу фінансових ресурсів, а отже, і диференціації можливостей для розвитку, проблемність розвитку окремих сфер освіти, насамперед професійно-технічної, є очевидною.

Формуючи державні видатки на освіту, у тому числі на збереження та розвиток її кадрового потенціалу, органи управління фактично позбавлені механізму контролю за їх раціональним використанням. У програмних документах акцентовано увагу на неефективності механізму державного фінансування освіти. Зокрема, основні статті видатків спрямовані не на підвищення якості освітніх послуг, а на комунальні платежі та

Таблиця

**Динаміка зміни питомої ваги освітньої сфери у ВВП і ВДВ України, 2001–2012 рр.\***

Рік	Питома вага у ВВП, %	Зміни за відповідний період, відсоткових пунктів, +, –	Питома вага у ВДВ, %	Зміни за відповідний період, відсоткових пунктів, +, –
2001	4,4	X	4,9	X
2005	4,7	0,3	5,4	0,5
2010	5,1	0,4	5,8	0,4
2011	4,8	–0,3	5,5	–0,3
2012	5,2	0,4	6,0	0,5

\* Джерело: за даними [5, 30–35].

інші виплати (понад 70,0 % фінансування) [1, 30].

Сучасні експерти, з думкою яких не можна не погодитись, ставлять під сумнів ефективність використання бюджетних коштів у контексті вирішення завдань розвитку освітньої сфери України. На основі оцінки структури наявних джерел фінансування вітчизняної освіти нами з'ясовано, що наразі домінують державні видатки — 81,5 %, частка домогосподарств становить 17,5, приватних організацій — близько 1 % при загальній тенденції до збільшення державного фінансування та скорочення частки домогосподарств [5].

На жаль, механізм державного кредитування освіти в Україні не набув належного розвитку. У цьому контексті необхідно вказати і на недосконалі технології визначення бюджету освітніх закладів, що здійснюється здебільшого через застарілі нормативи, без урахування наявної чисельності студентів та учнів, унаслідок чого пріоритетність у фінансуванні одержують заклади з високою вартістю освітніх послуг.

Попри ці негаразди з практикою фінансування навчальних закладів та кредитними обмеженнями освіта серед інших сфер економічної діяльності зберігає досить високу частку зайнятих з повною вищою освітою (2013 р. на рівні 52,3 %), поступаючись лише фінансовій діяльності та державному управлінню (для порівняння: середній показник за видами економічної діяльності становив 32,5 %). Провідну роль у реалізації можливостей розвитку відіграє інвестиційне забезпечення, що виконує функцію каталізатора прогресивних перетворень. Йдеться про інвестиції в робочі місця, оновлення навчальної бази, зростання професійно-освітнього рівня та мобільності працівників. Упродовж останніх років інвестиційні можливості освіти зазнали значних змін: частка інвестицій в основний капітал скоротилася вдвічі в його загальних обсягах, що не могло не вплинути на загальні тенденції її розвитку.

Циклічні коливання інвестиційного забезпечення (динаміка інвестицій в основний капітал освітньої сфери становила: 2001 р. — 1,2 %; 2008–2011 рр. — 1,0; 2012 р. — 0,5 %

до загального їх обсягу) ми оцінюємо як обмежуючий чинник. Тим більше, індекси обсягів основних засобів в освіті утримувались на низькому рівні (вони становили 138,9 % у 2000 р. та 69,0 % у 2012 р. від попереднього року) й істотно поступались середнім показникам в економіці, що свідчить про ситуацію, коли інвестиції, по суті, рухаються поза процесом створення нових робочих місць. У структурі основних засобів за видами економічної діяльності 2012 р. на освіту припадало лише 1,1 % при щорічному введенні в дію нових засобів на рівні менш ніж 2 % при ступені їх зносу 62,5 % [4, 8, 10, 18]. Зрозуміло, що така ситуація зумовлює низький рівень фондоозброєності праці в освіті та обмежує модернізаційні процеси, що потребують капітальних вкладень.

Для зміцнення та розвитку освітньої галузі необхідна активна модернізація наявної навчальної бази, представленої дошкільними, загальноосвітніми навчальними, професійно-технічними та вищими навчальними закладами. Розглядаючи їх динаміку за 2000–2012 рр., можна зробити висновок про істотні зміни внаслідок проведення так званої політики укрупнення та об'єднання: мережа загальноосвітніх навчальних закладів скоротилася за цей період з 22,2 до 19,7 тис. од., або на 11,2 %; професійно-технічних навчальних закладів дещо зросла — з 970 до 972 од., або на 0,2 %; вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації — скоротилася з 664 до 489 од., або на 26,3 %; III–IV рівнів акредитації — збільшилась з 315 до 334 од., або на 6,0 %. Трансформаційні зміни в мережі освітньої галузі, системі менеджменту та маркетингу створюють нові умови для її розвитку [6].

На основі зіставлення цих змін із динамікою вивільнення кадрів, тобто їх скорочення з ініціативи адміністрації, можна стверджувати, що укрупнення навчальних закладів здійснювалось таким чином, щоб максимально зберегти кадровий потенціал, скорочення якого через реорганізацію становило лише 0,4 % від середньооблікової чисельності штатних працівників (за всіма видами економічної діяльності середній показник становив 1,9 %).

Порівнюючи з іншими видами економічної діяльності, слід зазначити, що в освітній сфері більш результативний державний контроль за дотриманням норм законодавства щодо захисту трудових прав працівників, створено належні умови для професійної діяльності та своєчасної оплати праці, статистично не підтверджується практика несвоєчасних виплат заробітної плати або взагалі неоплачуваної праці. Позитивним є те, що в освітній сфері зберігається один з найнижчих рівнів неформальної зайнятості. Водночас унаслідок змін вікового складу населення країни, а також процесів його старіння погіршується структура зайнятості за віковою ознакою, відбувається стрімке збільшення чисельності працюючих пенсіонерів, що можна простежити через зміну співвідношень між працюючими пенсіонерами та молоддю.

Отже, перспективи подальших досліджень досягнень і проблем розвитку освітньої сфери ми пов'язуємо з обґрунтуванням стратегічних напрямів та визначенням конкретних шляхів її комплексного розвитку, ефективної інтеграції в економічну систему. У зв'язку з цим виникає необхідність прискорення модернізаційних процесів у соціогуманітарній сфері, посилення її світоглядної функції, підвищення престижності освітньої діяльності. Державного значення набуває розроблення програм, спрямованих

на інтеграцію вітчизняної освіти в сучасний європейський простір, а також прискорення формування світового рівня дослідницьких університетів.



## Література

1. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки* [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України. Версія для обговорення. — Режим доступу: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)
2. Заяць Т. А. Молодіжний сегмент ринку праці України: методологічні та методичні засади оцінки інтегрованості в національний ринок праці / Т. А. Заяць, В. Л. Кравченко // *Україна: аспекти праці*. — 2003. — № 3. — С. 3–9.
3. Заяць Т. А. Соціально-демографічний і трудовий потенціал України: особливості формування, проблеми та перспективи // *Продуктивні сили України*. — 2006. — № 1. — С. 51–61.
4. *Основні засоби України за 2000–2010 роки*: зб. стат. — К.: Держ. служба статистики України, 2012. — 293 с.
5. *Статистичний щорічник України за 2012 рік* / [за ред. О. Г. Осауленка]. — К.: Держ. служба статистики, 2013. — 566 с.
6. *Тарлопов І. О. Управління маркетингом на підприємстві* / І. О. Тарлопов, О. О. Пилипенко. — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток", ЛТД, 2006. — 351 с.

*Сучасний розвиток освітньої сфери України відбувається досить суперечливо, наразі він поєднує досягнення і невирішені проблеми. До проблем, що потребують невідкладного вирішення найближчим часом, слід віднести: збереження високого професійно-освітнього потенціалу зайнятих у цій сфері працівників, істотне збільшення обсягів інвестицій, розвиток механізму кредитування освіти. З цією метою необхідно на державному рівні закріпити в програмних документах освітню галузь як пріоритетну сферу економічної діяльності та гуманітарного розвитку.*

*Современное развитие образовательной сферы Украины осуществляется противоречиво, оно объединяет достижения и нерешенные проблемы. К проблемам, которые требуют немедленного решения в ближайшее время, следует отнести: сохранение высокого профессионально-образовательного потенциала работающих, значительное увеличение объемов инвестиций, развитие механизма кредитования образования. С этой целью необходимо на государственном уровне закрепить в программных документах образовательную отрасль как приоритетную сферу экономической деятельности и гуманитарного развития.*

*Modern development of the educational sphere of Ukraine is carried out contradictorily, it brings together the achievements and remaining challenges. The problems that need immediate solutions in the near future include: maintaining high professional and educational potential of the employees, a significant increase in the volume of investments, development of the mechanism of crediting of education. For that purpose, at the state level it is necessary to fix the education sector in the program documents as a priority area of economic activity and human development.*

**Надійшла 15 червня 2015 р.**

**М. І. КОВАЛЬ**

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

## **РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 147–156

*Досліджено теоретико-прикладні аспекти обліку, аналізу і аудиту в системі економічної безпеки підприємства та забезпечення його ефективної роботи в умовах застосування інформаційних технологій. Розглянуто питання обліку та облікової політики, фінансово-економічного аналізу та аудиту в умовах застосування на підприємстві сучасних інформаційних технологій.*

Система економічної безпеки підприємства традиційно включає такі складові: інтелектуальну і кадрову; фінансову; інформаційну; техніко-технологічну; політико-правову та екологічну; силову [12]. На рівні підприємства вона має забезпечувати нормальну і стабільну його діяльність, ефективну протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам.

У системі економічної безпеки фінансова складова є провідною і вирішальною, оскільки вона є “двигуном” будь-якої економічної системи. У процесі оцінювання впливу цієї складової на безпеку підприємства слід проаналізувати фінансову звітність і результати роботи підприємства — платоспроможність, фінансова незалежність, структура і використання капіталу та прибутку, а також конкурентний стан підприємства у ринковому середовищі. Саме тому облік, аналіз та аудит мають велике значення в системі економічної безпеки підприємства, зокрема, для створення ефективної інформаційної системи (наступної важливої складової системи економічної безпеки підприємства), що використовується для операційного аналізу діяльності та керівництва підприємством. Фінансовий результат діяльності підприємства (позитивний — прибуток, негативний — збиток) — це основний, найбільш значущий по-

казник, що характеризує ефективність роботи підприємства за певний період. Водночас в умовах ринкової економіки саме отримання позитивного результату роботи підприємства є головною метою його діяльності, і саме на фінансовий результат, як підсумок діяльності, передусім зважає власник або інвестор підприємства, коли приймає стратегічні управлінські рішення щодо подальшої діяльності підприємства, зміцнення його конкурентоспроможності в ринковому середовищі, забезпечення успішного функціонування складових його економічної безпеки. Таким чином, закономірно виникла і загострилася методологічна проблема усвідомлення ролі і значення обліку, аналізу і аудиту в системі економічної безпеки підприємства, в умовах широкого застосування інформаційних технологій.

Отже, актуальність дослідження впливає з виняткової важливості обліку, аналізу і аудиту результатів діяльності підприємства в системі економічної безпеки підприємства як показника, що турбує всіх зацікавлених у ефективній роботі підприємства сторін.

Питанням методології обліку, аналізу і аудиту підприємства в системі його економічної безпеки присвятили свої праці такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Е. Альтман,

А. Аксененко, Ф. Бутинець, І. Бланк, В. Горлачук, В. Гільде, С. Голов, О. Єфимова, В. Касьяненко, Ю. Кузьмінський, М. Кужельний, Л. Кіндрацька, О. Клементьєва, Л. Лахтіонова, Є. Мних, Л. Руденко-Сударєва, Г. Савицька, В. Сопко, Л. Старченко, Р. Таффлер, Дж. Фостер, М. Чумаченко, А. Шайкан та ін.

Водночас у сучасних умовах означені проблеми потребують подальшого їх дослідження. Особливо вони загострилися на перехідному етапі розвитку економіки України, який характеризується нестабільністю законодавчої бази, макроекономічної ситуації, наявністю численних внутрішніх і зовнішніх загроз, що супроводжують ведення бізнесу в Україні. Тому нині необхідно дослідити, обґрунтувати та вдосконалити організацію і методологію обліку, аналізу і аудиту, адаптацію їх до сучасних умов функціонування підприємств з урахуванням чинників ризику, що можуть вплинути у кінцевому підсумку на прийняття управлінських рішень, що мають сприяти зміцненню економічної безпеки підприємства.

Предметом дослідження є окремі теоретичні і практичні положення організації і методології фінансового та управлінського обліку, аналізу і аудиту, запровадження в обліку інформаційних систем, що формують потік вірогідної інформації, необхідної для ефективного управління бізнесом, зміцнення соціально-економічного стану підприємства.

Уточнимо основні положення з питань організації і методології обліку, аналізу та аудиту, застосуємо інформаційні технології в облікових системах для забезпечення ефективного управління підприємством в умовах ринкової економіки, впливу чинного законодавства України та існуючих загроз його безпеці.

Основною метою облікової системи як на рівні держави, так і на рівні підприємства є оперативне формування вірогідної інформації користувачам для прийняття ефективних управлінських рішень. Сучасне управління бізнесом передбачає пошук комплексних рішень усіх завдань, які стоять перед менеджментом підприємства. Така ситуація вимагає системного підходу до організації фінансового

та управлінського обліку, оскільки вирішення стратегічних управлінських завдань знаходиться на перетині різних наук, що потребує чіткого уявлення їх сутності, змісту та перспектив для впровадження на підприємстві.

Оскільки управлінський цикл містить функції планування, обліку, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень — фінансовий та управлінський облік, фінансовий аналіз і аудит повинні забезпечувати інформацією всі зазначені функції, охоплюючи три часові періоди: минулі, сучасні та майбутні події [11, 79].

Фінансовий та управлінський облік є системою, що забезпечує повноцінною інформацією управління підприємством. Ця система не є статичною, оскільки на вимоги, які висуюються до неї, впливають часові межі управління, цілі власників, фаза розвитку бізнесу. Управління бізнесом потребує повної (по можливості) і вірогідної інформації для вирішення різноманітних питань, і не лише тих, які необхідно розв'язувати негайно, а й стратегічних. У зв'язку з цим управлінські рішення та інформацію для них прийнято поділяти за часовими межами їх прийняття на короткострокові та довгострокові.

Позиціонування підприємства на ринку, його динамічний перерозподіл примушує вищий менеджмент підприємства приймати рішення не тільки з точки зору досягнення тактичної переваги, а й стратегічної перспективи. Такі процеси породили новий напрям в управлінні підприємством, що має назву "стратегічний менеджмент" [15, 38].

Вимоги до фінансового й управлінського обліку за різних умов, а, відповідно, і до змісту фінансової та управлінської звітності, будуть різними. Крім того, необхідними будуть показники, що вводяться в управлінську звітність залежно від фази розвитку, в якій перебуває бізнес: початок роботи (вихід підприємства на ринок), становлення та зростання підприємства, етап зрілості (нормального і повноцінного функціонування) підприємства та застій, спад і ліквідація.

Стратегія економічної безпеки підприємства повинна охоплювати характеристику зовнішніх та внутрішніх загроз його безпеці,

визначення і моніторинг впливів (чинників), які зміцнюють чи негативно впливають на стійкість його соціально-економічного стану на короткострокову і середньострокову перспективу, визначення критеріїв і параметрів показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його економічної безпеки, розробку економічної і облікової політики, що передбачає застосування відповідних механізмів обліку, здійснення антикризових заходів, які позитивно впливають на стан економічної безпеки підприємства.

Ефективний стратегічний менеджмент вимагає надійного інформаційного забезпечення, яким має стати система обліку підприємства. Вона повинна забезпечувати потреби стратегічного менеджменту, наприклад, такими шляхами, як: використання обліку для аналізу ринків, на яких має діяти підприємство; надання ключової інформації з урахуванням ступеня досягнення обраної стратегії розвитку; забезпечення зворотного зв'язку з урахуванням узгодження досягнутих результатів і стратегічних цілей тощо [14, 39].

Система управлінського обліку, як важливе джерело забезпечення інформацією для досягнення цілей управління підприємством, повинна враховувати сучасні концепції стратегічного менеджменту.

Очевидно, що запровадження управлінського обліку необхідно здійснювати з позиції системного підходу як методологічної концепції, побудованої на прагненні відобразити повну картину досліджуваного об'єкта, як системи, з урахуванням усіх важливих для цього дослідження внутрішніх елементів, зв'язків і взаємодій між ними, та зовнішніх зв'язків з іншими об'єктами та навколишнім ринковим середовищем.

За чинним законодавством України підприємствам надано право самостійно визначати як власну облікову політику, так і концепцію побудови управлінського обліку, орієнтованого на потреби конкретного виробництва. Ф. Ф. Бутинець відмічає, що облікова політика — це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики

обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. В широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому — як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [4, 51].

На вибір облікової політики підприємства, на нашу думку, впливають такі чинники: 1) галузеві особливості або вид діяльності підприємства; 2) організаційно-правова форма (ПрАТ, ТОВ, приватне підприємство тощо); 3) обсяги виробництва (обсяг реалізованої продукції та кількість працюючих, частка підприємства на ринку товарів, робіт, послуг); 4) рівень кваліфікації облікового апарату та забезпеченість його сучасними засобами комунікації; 5) взаємини з податковою системою (які податки сплачує підприємство); 6) стратегія фінансово-господарської діяльності підприємства.

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. передбачено дотримання в обліку такого принципу, як постійність. Він означає тривале застосування обраної облікової політики [1]. Її зміна можлива лише у випадках, передбачених п. 9 П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”, а саме: зміни статутних вимог; зміни вимог органу, який затверджує П(С)БО; зміни, які забезпечать вірогідне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Якщо раніше управлінський облік був зорієнтований переважно на оперативне управління виробництвом, то тепер він *неухильно перетворюється на стратегічний управлінський облік та важливу частину системи економічної безпеки підприємства*. Стратегічний управлінський облік (Strategic Managerial Accounting) — це система управлінського обліку, спрямована на ухвалення стратегічних управлінських рішень та підвищення ефективності економічної безпеки [7, 98].

Процес стратегічного аналізу передбачає послідовний перехід від одного раціонального послідовного кроку до іншого. По суті, формулюються можливі місії підприємства,

цього виробництва (підприємства), далі відразу ж вивчаються умови зовнішнього середовища, включаючи розгляд відомих і потенційних конкурентів. Потім аналізуються ланцюжки збільшення цінності підприємства у тому разі, якщо необхідно посилити вплив і владу в галузі, поглинувши деякі з підприємств цієї галузі. *Саме на цьому етапі виникає проблема поширення стратегії розвитку на стратегію економічної безпеки підприємства і галузі в цілому.* Після цього необхідно об'єктивно оцінити сильні, нейтральні і слабкі сторони, при цьому не забуваючи про оцінку рівня економічної культури, яка є ключовим механізмом, що регулює діапазон моделей поведінки підприємства. Далі визначається довгострокова стратегія, яку необхідно і доцільно впровадити. На цьому етапі треба розробити всі необхідні поправки для внесення відповідних змін до структури. Необхідно звести їх кількість до мінімуму, тому що такі *поправки можуть виявитися згубними для економічної безпеки підприємства і травмувати людей.* І нарешті, обирається оптимальна тактика і складаються короткострокові плани на майбутні рік-два. Це необхідно робити щорічно крок за кроком, як і перевірку змін в оточенні середовища, здатних зумовити великомасштабні зміни в загальній стратегії підприємства.

Як відомо, фінансово-економічний аналіз зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства, тобто отримання об'єктивної інформації для цілей управління розвитком підприємства. З його допомогою можна виявити напрями і обмеження фінансового розвитку та реструктуризації фінансової політики підприємства.

Організація такого аналізу включає розгляд таких основних питань: визначення суб'єктів і об'єктів аналізу; вибір організаційних форм його проведення залежно від організаційної структури управління на підприємстві та розподілу обов'язків між окремими працівниками; складання програми або плану проведення аналізу; інформаційне та методичне забезпечення аналізу; аналітична обробка даних; оформлення результатів ана-

лізу; узагальнення результатів аналізу, формування і подання керівництву висновків і пропозицій.

Основними суб'єктами проведення такого аналізу є вище керівництво підприємства. Саме воно є ініціатором й архітектором процесу формування стратегії і організації аналізу та приймає остаточні рішення про доцільність здійснення певного виду діяльності, пріоритетність критеріїв, їх оцінки, обґрунтування шляхів мінімізації ризиків і загроз. Тому як організатором, так і користувачем результатів аналізу є вище керівництво (вищий менеджмент) підприємства.

Організація й здійснення аналізу на підприємстві залежать від його масштабів та спеціалізації, організаційної структури управління, розмірів виробництва. Наприклад, на малих підприємствах, для яких характерна проста лінійна організаційна структура управління, функціональні центри аналізу, як правило, не створюють. Функції такого центру у зв'язку з незначним обсягом діяльності тут покладені на власника малого підприємства або його директора.

На середніх підприємствах, які використовують переважно лінійно-функціональну організаційну структуру управління, функції аналізу виконує спеціальний аналітик або аналітична група, що належить до фінансової служби підприємства. Такий центр аналізує всі основні аспекти діяльності підприємства, координуючи її з різними пов'язаними відділами підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунках й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів. Він дає змогу реалізувати такі завдання: оцінити результати й ефективність діяльності підприємства, його поточний фінансовий стан, скласти прогноз розвитку фінансово-економічних показників на найближчу перспективу; оцінити динаміку фінансових показників за певний період часу і фактори, що спричиняли відповідні зміни; оцінити наявні фінансові обмеження на шляху реалізації організаційних перетворень; виявити й оцінити можливі джерела фінан-

сування заходів щодо реструктуризації і можливий ефект від їх реалізації.

Результати такого аналізу, виконаного аналітиками, мають бути використані вищим керівництвом підприємства для прийняття оперативних короткострокових та довгострокових рішень, оскільки головна мета управління економічною безпекою підприємства — це забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного життєвого рівня персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

У практиці ведення бізнесу дуже важливо отримати точку зору на певні обставини не лише власних фахівців-аналітиків, а й незалежних, незаангажованих фахівців-аудиторів, що мають високу кваліфікацію, досвід, нестандартне креативне мислення.

Аудит — це системний процес одержання (збирання) інформації про економічні дії та події з метою встановлення рівня її (інформації) адекватності визначеним (установленим) критеріям та надання результатів аудиту зацікавленим користувачам [9, 9]. Здійснюють його фахівці як внутрішньої служби аудиту підприємства, так і зовнішньої аудиторської компанії.

У загальноекономічному розумінні предметом аудиту є фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання підприємства (як системи). Незважаючи на різноманітність цілей аудиту в процесі його проведення, вивчається організаційно-правова структура підприємства, види його діяльності, організація обліково-економічної роботи, інформація про господарську діяльність, її результати та звітність про них. Таким чином, предмет аудиту є ширшим поняттям, ніж предмети бухгалтерського обліку, економічного аналізу та інших обліково-економічних дисциплін, хоча в окремих випадках може збігатися з ними [9; 14].

Організація, роль і функції аудиту визначаються керівником або власником економічного суб'єкта залежно від організаційно-

правової форми і системи управління, змісту й специфіки діяльності, обсягів фінансово-економічної діяльності, стану внутрішнього контролю. Традиційно до об'єктів аудиту належать: матеріальні, трудові та фінансові ресурси; джерела цих ресурсів; господарські процеси; економічні результати господарської діяльності; організаційні форми та методи управління тощо.

В організації аудиту широко використовуються такі методи, як проектний, моделювання, аналітичний, спостереження і сітьовий. Їх досить ґрунтовно розкрили професори А. М. Кузьмінський і В. В. Сопко. На їхню думку, за допомогою графіків встановлюються і підтримуються технологічні зв'язки, які виникають на різних стадіях роботи, встановлюються строки виконання робіт.

В сучасній науці до основних функцій аудиту належать контроль за правильністю оформлення, приймання і відпуск матеріальних цінностей, їх оприбуткування, видача й перерахування грошових коштів, створення і витрачання власного капіталу; контроль за дотриманням правил штатно-фінансової дисципліни, правильним формуванням і розподілом прибутків та ін.

Структура аудиту включає умови проведення аудиту, систему бухгалтерського обліку і процедури аудиту. Кожний із наведених елементів розуміють як наявність правил, процедур, методики і документації, розроблених для захисту своїх активів, отримання надійної інформації щодо стану фінансових результатів підприємства, підвищення ефективності роботи й дотримання відповідних вимог. У поєднанні всі перераховані елементи структури внутрішнього контролю забезпечують підприємству зниження небажаних ризиків у діловій і фінансовій діяльності, а також ризиків помилок у бухгалтерському обліку, що посилює безпекові аспекти діяльності підприємства.

Як для зовнішніх аудиторів, так і для внутрішніх аудиторів однією з умов успішного проведення аудиторської перевірки є ефективно організований процес планування аудиту. Під час планування необхідно враховувати цілі і завдання аудиторської перевірки,

контроль за їх виконанням, методи зниження ризиків у припустимих межах [4; 9].

Об'єктивність аудиту залежить від ступеня незалежності в структурі управління економічного суб'єкта. Зміст, терміни і обсяги конкретних заходів й перевірок, що проводяться аудитором, залежать від оцінки існуючого потенційного ризику, значущості об'єкта перевірки та попередньої оцінки службою внутрішнього аудиту. Такі заходи можуть включати тестування об'єкта, уже проведені аудитором, оцінку інших об'єктів, що викликають інтерес, нагляд за процедурами аудиту, інші прийоми перевірки.

Ефективність діяльності служби внутрішнього аудиту є важливим фактором управління економічним суб'єктом і залежить від її організаційного статусу, компетентності, професіоналізму, функціональних обмежень, рівня значущості. Підсумовуючи зазначене вище, можна стверджувати, що до важливих передумов раціональної організації внутрішнього аудиту належить висока кваліфікація, ділові й особисті якості керівника аудиторської служби та аудиторів. Варто справедливо зауважити, що такі самі якості повинні мати і фахівці, які здійснюють незалежний зовнішній аудит підприємства.

Отже, цілком обґрунтовано можна зробити висновок про те, що внутрішній аудит підприємства спрямований насамперед на створення системи управління ризиками і системи внутрішнього контролю — їх оцінку, аналіз, пошук шляхів удосконалення, що дасть змогу ефективно здійснювати управління фінансово-господарською діяльністю господарюючого суб'єкта та приймати виважені управлінські рішення для зміцнення економічної безпеки підприємства.

Слід зазначити, що аудит в Україні пройшов певні фази свого розвитку. Пригадаймо, що вчорашній аудит — це невизначеність обов'язковості, невпевненість у майбутньому (чи існуватиме аудит взагалі), тривале невіршення питання про віднесення чи заборону віднесення затрат на аудит на валові витрати підприємства, практична відсутність регулярного та обов'язкового підвищення кваліфікації аудиторів, розпорощення ау-

диторів по різних професійних об'єднаннях. Серед позитивних здобутків — прийняття та введення в дію Кодексу професійної етики аудитора України, внесення змін і доповнень до Закону України “Про аудиторську діяльність”, а також рішення Аудиторської палати України щодо застосування з 2004 р. в якості національних стандартів аудиту Стандартів аудиту та етики Міжнародної Федерації бухгалтерів. Усе це є певними ознаками становлення і розвитку цивілізованого ринку аудиту в країні [2; 6; 9].

Є зміни і серед складу замовників на аудиторські послуги. Якщо вчора їх цікавили винятково перевірка, з огляду на її обов'язковість, та штрафи за неподання аудиторського висновку, і лише частково — стан бухгалтерського обліку, то сьогодні, за спостереженнями контрольно-ревізійного комітету Аудиторської палати України, аудит звітності акціонерних товариств все ще залишається одним з основних замовлень. Проте наявна тенденція до зростання таких замовлень, як оцінка фінансового стану підприємства, консультації з поліпшення діяльності управлінського персоналу, надання інших послуг. Однак все ще спостерігається “антифіскальний” характер замовлень — усі побоюються відповідальності за порушення податкового законодавства, і це цілком однозначно визначає сучасний український аудит як винятково підтверджуючий.

Водночас аудит в Україні продовжує свою еволюцію, своє поширення, розвиток і для цього він об'єктивно має вражаючі перспективи, оскільки в Україні аудит існує лише двадцять два роки. Це вкрай невеликий строк для визначення суспільством його значення, ролі та мети за сучасного розвитку ринкової економіки. Він потребує широкої реклами насамперед серед потенційних замовників, з одного боку, та серед широкої громадськості — з другого. Аудиторська спільнота має постійно роз'яснювати, що аудит — це не тільки підтвердження звітності за вимогами Державної комісії цінних паперів та фондового ринку України, чинного законодавства України [2], а також і контрольно-правове супроводження діяльності, і консультування з

питань правового та договірного забезпечення, і розробка систем інформаційного забезпечення управлінських рішень, потреб стратегічного менеджменту і бізнес-планування, і науково-методичні розробки з питань економіки, управління та права, і робота з персоналом (навчання, підвищення кваліфікації тощо) [3].

Отже, підсумовуючи викладене вище, основними напрямками розвитку аудиторської діяльності в Україні, на нашу думку, можуть стати такі: подальша розробка механізму практичного застосування МСА (МНА) в Україні як національних стандартів, створення до них необхідних коментарів; внесення необхідних змін і доповнень до Закону України “Про аудиторську діяльність” з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності, а також введення додаткових положень, які б чіткіше унормували взаємини аудитора та клієнта; розробка типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їхньої діяльності (банківська, торговельна, страхова, хімічна, металургійна, харчова, легкої промисловості та ін.) на підставі використання практичного досвіду роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм; поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів; розробка ефективного механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду.

Для успішного ведення бізнесу в Україні в сучасних умовах дуже важливо, щоб організація і методика обліку, аналізу і аудиту на підприємствах велася з широким застосуванням інформаційних технологій і ефективним їх використанням. Відомо, що сучасний бухгалтерський облік — це переважно комп’ютерний облік, який реалізується за допомогою сучасних засобів обчислювальної техніки і бухгалтерських програмних продуктів. Поширення інформаційних технологій (далі — ІТ) в економіці та, зокрема, у

бухгалтерському обліку, аналізі і аудиті призвело до масштабних революційних змін. Інформаційні системи (далі — ІС) почали змінювати звичну структуру управління. І тому в умовах ринкової економіки саме бухгалтерія є основним органом формування масивів управлінської інформації, а облікова бухгалтерська система охоплює практично весь процес формування, опрацювання й передавання для потреб управління техніко-економічної інформації [5, 80].

Автоматизація і введення ІС-бухгалтерського обліку на підприємствах, підготовка фінансової звітності для вищого керівництва, податкових служб, інших користувачів в умовах перехідної економіки України є одним із найважливіших завдань. Сьогодні ситуація така, що сам по собі бухгалтерський облік на підприємстві може розглядатися як внутрішня справа підприємства, а основою для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з боку держави є фінансова звітність (бухгалтерський баланс та інші звітні форми), що повинна щокварталу надаватися в податкову інспекцію за місцем реєстрації підприємства (наприклад, ф. 1 та ф. 2). Крім того, існують планові і позапланові податкові перевірки, проведення яких потребує бухгалтерських документів, включаючи первинні. Впровадження бухгалтерських пакетів і аналітичних програм дає можливість автоматизувати не тільки бухгалтерський облік, а й навести порядок у складському обліку, в постачанні та реалізації продукції, товарів, відстежувати договори, оперативно нараховувати заробітну плату, своєчасно здавати звітність. Призначення таких бухгалтерських програм — максимально полегшити працю бухгалтера, позбавивши його одноманітної роботи і звести ймовірність помилок до мінімуму. Найвідоміші бухгалтерські програми: “1С: Підприємство”, “Парус”, “Акцент”, “Бест” та ін. [10].

Для бухгалтерської ІС властиві специфічні риси. Так, вона здійснює інтеграцію різних видів обліку, тобто бухгалтерського (фінансового), управлінського, податкового, статистичного і спеціального. При цьому злиття названих видів обліку не відбувається, тому що

кожний з них виконує свої функції і вирішує свої завдання. Широко використовуються комп'ютерні програми під час аудиторських перевірок.

Аналітичні розрахунки — досить трудомісткий процес, оскільки пов'язаний з великим обсягом різних розрахунків, які вимагають використання сучасної обчислювальної техніки. Необхідною передумовою створення системи аналітичних розрахунків є сукупність правильно спроектованих підсистем інформаційного, програмного, організаційно-технологічного й технічного забезпечення.

Інформаційною базою для вирішення аналітичних завдань на ПК є сукупність масивів даних, документації, призначених для обробки за допомогою обчислювальної техніки. Основними принципами створення ефективного інформаційного забезпечення для вирішення завдань економічного аналізу є [7; 11]: виявлення інформаційних потреб користувачів; визначення способів найефективнішого задоволення цих потреб; об'єктивність відбиття процесів господарювання; єдність інформації бухгалтерського, фінансового, управлінського, статистичного, податкового та спеціального обліку; застосування новітніх технологій формування банку даних на ПК; всебічне використання первинної інформації.

Використання ПК значно підвищує ефективність аналітичної роботи, що досягається за рахунок: скорочення строків проведення аналізу; більш повного врахування впливу факторів на результати господарської діяльності; заміна приблизних, спрощених розрахунків більш точними; постановка й рішення нових задач аналізу, які сьогодні практично неможливо виконувати вручну із застосуванням традиційних методів.

Узагальнюючи результати дослідження, можна сформулювати такі висновки.

1. У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому середовищі, яке характеризується нестабільністю і динамічним розвитком. Воно спонукає керівництво до швидкої адаптації в нових умовах, об'єктивно вимагає від нього знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання, врахування фак-

торів невизначеності та нестабільності економічного середовища. І саме тому на рівні підприємства ефективна система економічної безпеки має забезпечувати нормальну і стабільну діяльність підприємства, результативну протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам.

2. Стратегічне планування є ефективним засобом прогнозування майбутніх станів, проблем і можливостей, забезпечуючи вищому керівництву підприємства адекватні можливості планування виробництва на тривалий період. Саме воно є основою для прийняття рішень щодо попередження і зменшення ризиків. Тактичне планування економічної безпеки має на меті розробку та здійснення тактичної політики підприємства в певній галузі, що забезпечує цілеспрямовану реалізацію конкретних тактичних завдань, крок за кроком наближаючись до вирішення стратегічних цілей підприємства.

3. У сучасних умовах господарювання відбувається процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, контролю, аудиту, планування, нормування з інструментами стратегічного і тактичного менеджменту в єдину систему отримання і обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень, спрямованих на досягнення тактичних цілей та реалізацію загальної стратегії розвитку підприємства.

4. Облікова політика підприємства — це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір найбільш адекватної умовам виробництва раціональної методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя, забезпечуючи потреби стратегічного і тактичного управління підприємством в інформаційних ресурсах як вихідного продукту системи бухгалтерського обліку та звітності.

5. Фінансово-економічний аналіз має бути зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та підвищення ефективності діяльності підприємства. У процесі оцінки впливів зовнішнього середовища на безпеку підприємства підлягають аналізу платоспроможність, фінансова незалежність,

структура і ефективність використання капіталу, прибутку, інших ресурсів підприємства, а також конкурентний стан підприємства в ринковому середовищі.

6. Внутрішній аудит підприємства має бути націлений насамперед на систему управління ризиками і систему забезпечення внутрішнього контролю — їх оцінку, аналіз, пошук шляхів протидії і вдосконалення, що дасть змогу ефективно здійснювати управління фінансово-господарською діяльністю господарюючого суб'єкта, використовувати наявні резерви виробництва та приймати виважені управлінські рішення в системі економічної безпеки підприємства.

7. Організація і методика обліку, аналізу і аудиту на підприємстві сьогодні неможливі без застосування інформаційних технологій і ефективного їх використання. При цьому інформаційні системи управління підприємством, серед яких провідне місце належить системі бухгалтерського обліку, повинні організовуватися таким чином, щоб забезпечити стратегічне і тактичне планування операційної діяльності підприємства та унеможливити несанкціоновані витіки інформації і використання її не за призначенням, що загалом сприятиме ефективному функціонуванню системи економічної безпеки підприємства.



## Література

1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-XIV (з наступними змін. та допов.) // Нове діло. — 2000. — № 15(34). — 13–20 жовт.
2. Закон України "Про аудиторську діяльність в Україні" від 22.04.93 р. № 3125-XII (з наступними змін. та допов.) / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
3. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія. — Житомир: ЖДТУ, 2008. — 456 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Аудит: підручник / Ф. Ф. Бутинець. — [2-ге вид., переробл. та допов.]. — Житомир: ПП "Рута", 2002. — 672 с.
5. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами і фінансова звітність в Україні: навч.-практ. посіб. — Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2000. — 768 с.
6. Давидов Г. М. Аудит: навч. посіб. / Г. М. Давидов. — [3-тє вид., стер.]. — К.: Знання, КОО, 2002. — 363 с. — (Вища освіта ХХІ століття).
7. Економічний аналіз: навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — [2-ге вид., переробл. і допов.]. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
8. Карпова Т. П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т. П. Карпова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 350 с.
9. Коваль М. І., Михайленко О. В. Аудит. Організація і методика аудиту: опорний курс лекцій / М. І. Коваль, О. В. Михайленко. — К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2014. — 222 с.
10. Коваль М. І., Матюха М. М. Комп'ютерні системи "1 С: Бухгалтерія: навч. посіб. / М. І. Коваль, М. М. Матюха. — К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2010. — 244 с.
11. Мельник В. М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс: навч. посіб. / В. М. Мельник. — К.: Кондор, 2003. — 128 с.
12. Основи економічної безпеки: підручник / О. М. Бурка, В. Є. Духов, К. Я. Петровка, І. М. Черв'яков. — Х.: Нац. ун-т внутр. справ, 2003. — 236 с.
13. Руденко-Сударєва Л. В. Облікова інформація у забезпеченні результативності менеджменту глобальних корпоративних структур / Л. В. Руденко-Сударєва // Незалежний аудитор. — 2012. — № 1. — С. 20–37.
14. Савченко В. Я. Аудит: навч. посіб. / В. Я. Савченко. — К.: КНЕУ, 2002. — 322 с.
15. Шайкан А. В. Розвиток бухгалтерського обліку як інструментарію стратегічного управління підприємством у конкурентному середовищі / А. В. Шайкан // Незалежний аудитор. — 2012. — № 1. — С. 38–49.

*Належно організовані на підприємстві системи бухгалтерського обліку і звітності, аналізу і аудиту фінансово-господарської діяльності в умовах застосування інформаційних технологій є запорукою ефективного функціонування системи його економічної безпеки, належної протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.*

*Надлежаще организованные на предприятии системы бухгалтерского учета и отчетности, анализа и аудита финансово-хозяйственной дея-*

*тельности в условиях применения информационных технологий являются залогом эффективного функционирования системы экономической безопасности, должного противодействия внутренним и внешним угрозам.*

*Properly organized in the company accounting and reporting, analysis and audit of financial and economic activities in terms of information technology is the key to the effective functioning of its economic security, adequate counter internal and external threats.*

**Надійшла 9 червня 2015 р.**

## **ЗМІСТОВНО-ПОНЯТІЙНЕ ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 157–162

*Проблема забезпечення економічної безпеки підприємства характеризується найвищим рівнем пріоритетності та складності категорії, великою кількістю функціональних елементів та чинників, які її визначають.*

Тривала економічна криза породила багато небезпек для здійснення підприємницької діяльності і загроз для бізнесу загалом, окремі з яких зароджуються лише нині. Крім того, на розвиток підприємництва впливають і такі чинники, як нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість комерційного законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція тощо. Усе це різко загострило проблему забезпечення безпеки підприємства.

Умови ринкової економіки, в яких здійснюють свою діяльність суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм, значною мірою невизначені і непередбачувані, та вимагають від підприємства відкритої системи, що функціонує у нестабільному і складному зовнішньому середовищі, швидкої адаптації до умов їх існування та пошуку шляхів досягнення поставленої мети. Найголовніша мета, яку зазвичай ставлять перед собою підприємці, — це отримання прибутку, і не просто прибутку, а його величини. Лише у тому випадку підприємство або організація вважаються успішними, коли вони постійно нарощують свій потенціал і збільшують доходи. Як зазначають відомі класики менеджменту М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, “забезпечення безпеки існування підприємства є найпершою і найважливішою задачею більшості організацій” [6, 40].

Питанням забезпечення економічної безпеки підприємства присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, Б. Андрушків, В. Нижник, Т. Васильців, М. Войнаренко, О. Бандурка, О. Білорус, О. Власюк, О. Грунін, О. Долженков, В. Забродський, Д. Зеркалов, М. Камлик, М. Капустін, Г. Козаченко, М. Курків, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Новікова, Є. Олейніков, В. Пономарьов, Н. Реверчук, А. Сухорукова, О. Шнипко, І. Черв'яков та ін. [1–8].

Поняття “економічна безпека” є багатограним та трактується практично в усіх життєво важливих напрямках національної економіки.

**Економічна безпека** — це синтетична категорія економічної теорії і політології й одночасно універсальна категорія, дія якої виявляється на всіх рівнях, починаючи з національної економіки і закінчуючи окремо взятим підприємством. Тому вважаємо за доцільне розглянути її у розрізі трьох основних рівнів: мікрорівні (окремі підприємства), мезорівні (рівень регіону), макрорівні (рівень держави) [2, 25, 26].

Особливе місце належить економічній безпеці держави та ефективній системі захисту економічних інтересів окремих регіонів, окремих підприємств.

Сам термін “безпека” почали вживати, згідно зі словником Робера, починаючи із

XII ст., як поняття спокою душі людини, що вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки. Але до XVII ст. у такому значенні використовувався у країнах Західної Європи дуже рідко. Пізніше, під час формування державних систем, під поняттям “безпека” почали розуміти ситуацію спокою в результаті відсутності реальної небезпеки як фізичної, так і моральної в державній і економічній сферах життєдіяльності. На території Росії, до якої на той час входила й Україна, цей термін не використовувався, а вперше був вжитий у 1881 р., коли вийшли “Положення про заходи по охороні державного порядку і суспільного спокою”, де вперше використано термін “державна безпека”. Поняття “національна безпека” було введено Президентом США Теодором Рузвельтом у 1904 р.

Слід відзначити, що в країнах з розвинутою економікою, насамперед у США, Японії, Франції та Англії, нагромаджено великий досвід забезпечення національної економічної безпеки. Так, пріоритетним напрямом у політиці США з 90-х років XX ст. стало забезпечення економічної безпеки країни. У лютому 1993 р. державний секретар США У. Крістофер підкреслив, що зовнішня політика США повинна триматися на “трьох китах”:

- зміцнення економічної безпеки країни;
- підтримання демократії;
- дотримання прав людини.

Крім того, були визначені загрози економічній безпеці США, створений каталог загроз економічній безпеці та їх оцінка.

Категорія економічної безпеки є відносно новою для української економіки, а проблема забезпечення належного рівня економічної безпеки нашої держави — багатоаспектна, тому всі сучасні антикризові заходи повинні формуватися, виходячи з глобальної мети, — забезпечення економічної безпеки України, а також локальних завдань, що стосуються окремих регіонів, галузей, підприємств.

Наукові дослідження цієї проблематики в Україні почали проводити ще з початку 90-х років XX ст. у зв'язку з появою низки новітніх загроз для економічної безпеки України, підприємств та регіонів. Тому поняття економічної безпеки держави, її регіонів та окре-

мих суб'єктів господарювання на сьогодні перебуває у стані наукового обґрунтування [5, 58, 59].

Термін “економічна безпека держави” виник під впливом глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і спершу використовувався на рівні міжнародних економічних відносин як сукупність окремих кількісних і якісних характеристик окремих країн. Офіційного статусу він набув 1985 р., коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція “Міжнародна економічна безпека”. У ній відзначалася необхідність сприяння забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни.

Як зазначають відомі російські вчені В. Серебрянников і А. Хлоп'єв, у світовій практиці уже давно сформовано системи та моделі економічної безпеки. Розвинені країни формують свої стратегії економічного забезпечення насамперед на фінансових ресурсах, що дає змогу без шкоди економічним інтересам та економічній безпеці відокремлювати зони господарювання з підвищеним рівнем економічного ризику, забезпечуючи цим умови для стратегічної, перспективної самодостатності і конкурентоспроможності.

В Україні ж поняття “економічна безпека” перебуває на стадії вивчення та наукового обґрунтування відповідно до специфіки сфери застосування. Під час аналізу економічної безпеки виділяють передусім три основні чинники:

- економічна незалежність, що означає насамперед самостійне формування економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами та державного регулювання економіки, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізуючих факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку, спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну діяльність, розвивати інтелектуальний та духовний потенціал країни.

Слід зауважити, що змістовно-понятійне трактування економічної безпеки поки що перебуває на стадії становлення. Як наслідок, у науковій літературі зустрічаються різноманітні тлумачення її фахівцями. Це свідчить, з одного боку, про важливість та складність проблеми, а з іншого — про незавершеність методичного опрацювання та необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані, спрямованих на вирішення проблем забезпечення безпеки у ключових сегментах економіки, зокрема, у реальному секторі [7, 15–19].

Нормативно-правова основа забезпечення економічної безпеки в Україні нині загалом створена і складається з кількох рівнів правових актів. Як відомо, 28 червня 1996 р. було прийнято Конституцію України, в 17 статті якої задекларовано, що, поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави і справою всього українського народу.

У 1998 р. було розроблено Концепцію економічної безпеки України, в якій суть економічної безпеки країни визначена як "... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток й утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також зберегти оборонний потенціал України та здатність української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз". У цій Концепції визначені основні загрози національної безпеки України і розкрита їхня сутність, розглянуті питання безпеки реального і фінансового секторів економіки, структурні і відтворювальні аспекти економічної безпеки, приведені ін-

тегральні показники економічної безпеки України. Пізніше зазначена Концепція була замінена Законом України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 р. та новою редакцією Закону із змінами та доповненнями від 15 грудня 2005 р. № 3200-IV [3, 23, 24].

Прийняття зазначеного вище Закону, в якому на законодавчому рівні, крім об'єктів і суб'єктів національної безпеки, прописано основні напрями державної політики з питань національної економічної безпеки. Зокрема, в економічній сфері до них належать:

- забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- подолання "тінізації" економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери, зменшення позабанківського обігу грошової маси;
- забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти; захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, посиленню участі України у міжнародному поділі праці; розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі у міжнародних економічних і фінансових організаціях [2, 15–18].

Логічним продовженням і конкретизацією положень Концепції економічної безпеки України є визначення змісту категорії економічної безпеки підприємства, її структури і показників оцінювання. Необхідність вирішення цієї проблеми у напрямі рішення стосовно особливостей національної економіки вже отримали обґрунтування у світовій літературі. Зокрема, Ш. Роніс розглядає економічну безпеку підприємств як один з елементів захисту національної економіки. При цьому він виділяє завдання, що повинні вирішуватися на кожному рівні забезпечення

економічної безпеки, у тому числі і на рівні підприємства.

Аналіз наукової літератури свідчить, що одним із перших трактував визначення поняття “економічна безпека підприємства” І. Ансофф. Учений пропонує здійснювати аналіз економічної безпеки підприємств шляхом управління в умовах несподіваності стратегічними зонами господарювання з окремими сегментами зовнішнього середовища, на які підприємство має або хоче отримати вихід.

Основні проблеми, які постають при формуванні теоретичних засад економічної безпеки підприємства, вчені класифікують за такими ознаками [8]:

- гострі — невідкладні проблемні питання, які потребують термінового вирішення та перегляду;

- істотні — актуальні проблемні питання, які виникають при розгляді основних аспектів економічної безпеки, але неістотно впливають на формування системи безпеки;

- перспективні — складні проблемні питання, які обов’язково мають бути взяті до розгляду в майбутньому та потребують інноваційних рішень.

Досліджуючи варіацію трактувань поняття “економічна безпека”, бачимо, що вживання його є багатограним: від більш глобальних (широких) варіантів, які ототожнюють економічну безпеку з національною, до локальних (більш звужених), конкретизованих для окремого підприємства.

Слід відмітити, що економічна безпека є функціональною складовою національної безпеки, її фундаментом та матеріальною основою.

Незважаючи на існуючі вагомні дослідження та змістовну наповненість поняття економічної безпеки, існує кілька десятків трактувань, що відображає складність та багатозначність цього поняття, а також відсутність єдиного наукового визначення.

Аналізуючи праці В. Михайленка та О. Ареф’євої [1, 38, 39], стверджуємо, що визначенню сутності економічної безпеки впродовж останнього десятиріччя приділялась увага вчених-економістів, які розглядали її здебільшого у трьох аспектах:

- по-перше, стан підприємства, який забезпечує йому здатність протидіяти несприятливим зовнішнім впливам, стан захищеності підприємств від збитків, які умовно можна розділити на кілька видів: випадкові та навмисні; спрямовані проти власності; такі, що перешкоджають економічній діяльності; управлінські; інформаційні; структурно-функціональні; кредитно-фінансові; техніко-технологічні; товарно-розподільчі; екологічні; такі, що спричиняються персоналом фірми; адміністративні та кримінальні; іміджеві;

- по-друге, як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на запобігання небезпек, включаючи системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, управління ризиками (виявлення, оцінювання та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів по визначених зонах небезпек;

- по-третє, як систему управління сферами діяльності, спрямовану на виведення підприємства з зони дії небезпеки, у тому числі проведення реструктуризації суб’єкта господарювання в цілому або окремих напрямів діяльності.

Вплив економічної безпеки на виробничий сектор економіки реалізується через певні організаційно-економічні механізми, сутність яких визначається характером економічних відносин та їх складових елементів. Зміст полягає у вирішенні завдань та оптимізації структурних елементів економічної безпеки в контексті впливу на національне виробництво.

Економічна безпека в контексті впливу на національне виробництво охоплює: безпеку реального сектору економіки (продовольчу, технологічну, енергетичну, економічну, військову), безпеку фінансового сектору економіки, а також існуючу проблему оновлення основних фондів [2].

Безпека реального сектору економіки забезпечується з метою ефективного використання промислово-технологічного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності галузей вітчизняної економіки та окремих підприємств, забезпечення конкурентного

середовища на внутрішньому ринку. Уряд спрямовує свої зусилля на стимулювання впровадження інновацій та високих технологій, реструктуризацію та підвищення ефективності виробництва, вдосконалення нормативно-правового регулювання природних монополій.

Для усунення структурних деформацій і здійснення ринкових перетворень в економіці існують реформи безпеки реального сектору економіки, які звертають особливу увагу на роботу з формування ефективного конкурентного середовища, удосконалення відносин власності та підвищення ефективності управління державною власністю.

Усвідомлюємо необхідність забезпечення безпеки фінансового сектору економіки, вивчаючи праці провідних західних економістів, зокрема, Г. Вуда та В. Аллена. Саме у працях цих учених фінансова безпека фактично отожднюється з фінансовою стабільністю на макроекономічному рівні, тобто основою фінансової безпеки в цілому є стабільність фінансової системи. Основною метою політики у сфері фінансової безпеки є стабільний розвиток фінансової системи країни в напрямі нагромадження фінансових ресурсів для економічного розвитку та забезпечення її стійкості до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз. Завдання державної політики у сфері фінансової безпеки полягають у своєчасній оцінці та реагуванні на існуючі та потенційні загрози [5].

Проблема оновлення основних фондів підприємств стала ключовою проблемою їх економічної безпеки. Це пов'язано насамперед з тим, що на багатьох підприємствах відбувається велике скорочення виробничих фондів, а решта їх частина має низький технологічний рівень.

Повноцінне і ефективне вирішення завдань, які стоять перед економікою держави, багато в чому залежить від результативності діяльності всіх суб'єктів господарювання, економіки окремих регіонів та підприємств певних галузей. Якщо економіка ґрунтується на потужній виробничій базі, на високорозвинених продуктивних силах та виробничих

відносинах, то і вся сукупність економічних потреб суспільства буде задовольнятися своєчасно і повною мірою.

Економічна безпека підприємства сьогодні є однією з найважливіших умов для забезпечення нормального функціонування і розвитку всієї сфери підприємництва, особливо стратегічно важливих для держави галузей машинобудування. Досягнення економічної безпеки промислових підприємств в умовах ринкових трансформацій дасть змогу закріпити незалежність держави, зберегти ринки збуту й оптимальне співвідношення між експортним та імпортом потенціалом, що загалом сприятиме зміцненню економічної стабільності, збільшенню прибутків і кардинально новому підходу до розв'язання фінансових проблем.



## Література

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 170 с.
2. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: монографія / М. П. Войнаренко, Т. Т. Дуда, В. В. Лук'янова, О. Ф. Яременко; за наук. ред. М. П. Войнаренка. — Хмельницький: ХНУ, 2008. — 382 с.
3. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство / [Андрушків Б. М., Малюта Л. Я., Сороківська О. А. та ін.]. — Т.: Тернограф, 2008. — 424 с.
4. Михасюк І. Економічна безпека країни в умовах глобалізації / І. Михасюк. — Л.: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. — 42 с.
5. Саміотика вирішення проблем ресурсно-економічної безпеки / [Руда О. В., Паляниця В. А., Погайдак О. Б. та ін.]. — Т.: Тернограф, 2013. — 306 с.
6. Сухорукова А. І. Система економічної безпеки держави: монографія / А. І. Сухорукова. — К.: Вид. дім "Стилос", 2011. — 350 с.
7. Чумакова Т. М. Аналіз сучасного стану машинобудівного комплексу / Т. М. Чумакова // Вісн. Сх.-укр. нац. ун-ту ім. В. Даля. — 2011. — № 2. — С. 58–62.
8. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: навч. посіб. / В. М. Нижник. — Хмельницький: ХНУ, 2007. — 299 с.

*Обґрунтування теоретичних засад поняття “економічна безпека” потребує узгодження із системою економічної безпеки держави, її структурними складниками, а також визначення місця економічної безпеки підприємницької діяльності у цій системі, здійснення ієрархічної декомпозиції рівнів управління безпекою національної економіки.*

*Обоснование теоретических основ понятия “экономическая безопасность” требует согласования с системой экономической безопасности государства, его структурными составляющими, а также определения экономической безопасности предпринимательской деятельности в этой системе, осуществления иерархической декомпозиции уровней управления безопасностью национальной экономики.*

*Study theoretical bases the concept of “economic security” requires coordination with the system of economic security, its structural components and determine where the economic security of business activity in this system, the implementation of the hierarchical decomposition levels of security management of the national economy.*

Надійшла 22 липня 2015 р.

## АНАЛІЗ І ПЕРЕВАГИ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ЗРОСТАННЯ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 163–168

*Теоретичним підґрунтям політики “відкритої економіки” є сучасні новітні концепції світогосподарських зв’язків, які пройшли довгий еволюційний шлях розвитку.*

Досить влучне визначення відкритої економіки дав французький економіст Мішель Пелло: “Відкритість, свобода торгівлі — це найсприятливіше правило гри для лідируючої економіки”. Вперше політика відкритої економіки була проголошена (швидше як лозунг, а не як концепція) Сполученими Штатами Америки безпосередньо після Другої світової війни. Така політика відіграла безумовно позитивну роль для країн-лідерів, а саме для національної економіки США — єдиної країни, яка вийшла економічно зміцнілою після Другої світової війни, коли виникла потреба розширення ринків. Однак у процесі зміни соціально-економічної ситуації в повоєнному світі теза про відкриту економіку поступово втрачає односторонню корисливу направленість інтересів американського експансіонізму і набуває об’єктивного, зумовленого діями глибинних чинників, змісту інтернаціоналізації господарського життя.

Добре відома модель економічного росту Р. Харрода (1939 р.), заснована на принципі акселератора і очікувань підприємців з включенням функції інвестицій як ендогенного фактора на відміну від екзогенно-заданих інвестицій моделі Е. Домара. Відповідно до принципу акселератора будь-яке зростання чи скорочення доходу зумовлюють зростання чи скорочення капіталовкладень (інвестицій), пропорціональних змінам доходу:

$$I_t = v(Y_t - Y_{t-1}),$$

де  $v$  — акселератор.

Підприємці планують обсяги виробництва, з огляду на ситуацію попереднього періоду: якщо минулі прогнози стосовно попиту виправдалися — попит зрівноважив пропозицію, то у поточному періоді вони залишать темпи росту випуску незмінними; якщо попит перевищував пропозицію, підприємці збільшать обсяг виробництва, і навпаки. Формалізовано ця модель виглядає так:

$$(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1} = a(Y_{t-1} - Y_{t-2}) / Y_{t-2},$$

де  $a = 1$ , якщо попит у попередньому періоді дорівнює пропозиції;  $a > 1$ , якщо попит перебільшив пропозицію;  $a < 1$ , якщо попит був нижче пропозиції.

Обсяг поточної пропозиції задається наступною функцією:

$$Y_t = Y_{t-1} \{ a (Y_{t-1} - Y_{t-2}) / Y_{t-2} + 1 \}.$$

Сукупний попит визначається за допомогою моделі акселератора та умови, коли інвестиції дорівнюють заощадженням:

$$Y_t = I_t / s = v(Y_t - Y_{t-1}) / s.$$

Оскільки зрівноважене економічне зростання припускає тотожність сукупного попиту і пропозиції, то:

$$v(Y_t - Y_{t-1}) / s = Y_{t-1} \{ a (Y_{t-1} - Y_{t-2}) / Y_{t-2} + 1 \} \\ \text{або} \\ v/s \{ (Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1} \} = a \{ (Y_{t-1} - Y_{t-2}) / Y_{t-2} + 1 \}.$$

Якщо у попередньому періоді попит дорівнював пропозиції ( $a = 1$ ), то відповідно до передбачуваної поведінки підприємців темпи зростання виробництва не зміняться, тобто:

$$(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1} = (Y_{t-1} - Y_{t-2}) / Y_{t-2} = Y_t / Y_{t-1}.$$

Перетворення функції з урахуванням умови рівноваги призведе до наступного виразу:

$$v/s \{ \Delta Y_t / Y_{t-1} \} = Y_t / Y_{t-1} + 1.$$

З огляду на який, рівноважний темп приросту складе:

$$\Delta Y_t / Y_{t-1} = s / (v - s).$$

У моделі Р. Харрода вираз  $s / (v - s)$  визначає “гарантований” темп росту, за яким попит дорівнює пропозиції, і очікування підприємців будуть повністю задоволені. При такому темпі росту забезпечується повна завантаженість виробничих фондів і ефективне використання капіталу, зокрема, й залученого з-за кордону. З метою оцінювання потенційно можливого темпу росту, зумовленого вдосконаленням технологій (у тому числі їх міжнародною адаптацією) і збільшенням економічно активного населення (зокрема, за рахунок міжнародної трудової міграції), Р. Харродом було введено поняття “природного” темпу росту, за яким досягається повна зайнятість факторів праці і капіталу. Якщо гарантований темп вище “природного”, то внаслідок дефіциту трудових ресурсів фактичний темп буде нижче “гарантованого”, зменшиться обсяг випуску та інвестицій, економічна система опиниться в депресивному стані. Якщо “гарантований” темп росту нижчий “природного”, то фактичний може перевищити “гарантований” темп за рахунок надлишку трудових ресурсів, що у кінцевому підсумку дасть змогу збільшити інвестиції — економічна система буде переживати підйом. Ці міркування можуть стати науковим поясненням міжнародної міграції трудових ресурсів з точки зору ефективності світової економіки. Проте будь-яке відхилення інвестицій від рівня, що забезпечує “гарантований” темп росту, порушує динамічну рівновагу [3; 6].

Найпростіша модель росту, що може бути пристосована до відкритих економічних сис-

тем, запропонована Є. Домаром (1940 р.). Обсяг випуску за цим технологічним розвитком описується виробничою функцією В. Леонтєва з постійною граничною продуктивністю капіталу за умови, якщо праця не є дефіцитним ресурсом. Модель ґрунтується на припущенні надлишкової пропозиції на ринку праці, що зумовлює стабільність цін. Амортизація капіталу відсутня, відношення  $K/Q$  і норма заощаджень — постійні. Випуск ( $Q$ ) фактично залежить від одного ресурсу — капіталу, інвестиційний лаг також дорівнює нулю. Фактором збільшення попиту і пропозиції у цьому випадку стає приріст інвестицій, зокрема, іноземних. Якщо інвестиції за певний період зросли на  $\Delta I$ , то відповідно до ефекту мультиплікатора сукупний попит зросте на:

$$\Delta Y_{AD} = \Delta I m = \Delta I / 1 - b = \Delta I / s,$$

де  $m$  — мультиплікатор витрат,  $b$  — гранична схильність до споживання,  $s$  — гранична схильність до заощадження.

Збільшення сукупної пропозиції складе:

$$\Delta Y_{AS} = \alpha \Delta K,$$

де  $\alpha$  — гранична продуктивність капіталу, за визначенням — постійна.

Приріст капіталу ( $\Delta K$ ) забезпечується відповідним об’ємом інвестицій ( $I$ ), тому:

$$\Delta Y_{AS} = \alpha I.$$

Стале зрівноважене економічне зростання буде визначатися тотожністю попиту і пропозиції:  $\Delta I / s = \alpha I$  чи  $\Delta I / I = \alpha S$ , а це означає, що темп приросту інвестицій має відповідати граничній продуктивності капіталу і граничній схильності до заощаджень. Оскільки в умовах рівноваги інвестиції дорівнюють заощадженням:  $I = S$ , а  $S = s Y$  при  $s$  — константа, то рівень доходу пропорціональний рівню інвестицій, в цьому випадку:

$$\Delta Y / Y = \Delta I / I = \alpha S.$$

Таким чином, відповідно до теорії Є. Домара наявний рівноважний темп приросту реального доходу прямо пропорційний нормі заощаджень і граничній продуктивності капіталу чи граничній капіталовіддачі ( $\Delta Y / \Delta K$ ), коли повною мірою використову-

ються наявні виробничі фонди. Інвестиції і дохід зростають з однаковими темпами у часі. Динамічна рівновага може легко порушуватися у випадку відхилення росту приватних (у тому числі іноземних) інвестицій від заданого рівня. Ця модель була лише намаганням розповсюдити умови короткострокової кейнсіанської рівноваги на більш тривалий термін і визначити умови рівноваги для економічних систем, що розвиваються. І хоча в цій моделі роль іноземних інвестицій не виокремлюється, але вона надає поштовху думці про важливість забезпечення інвестиційно-привабливого іміджу країни [1].

Обмеженість наведених моделей зумовлена використанням у них виробничої функції Леонтєва, що виключає взаємозамінність факторів виробництва — праці і капіталу. Більш наближеною до ситуації 1950–1970-х рр. вважається неокласична модель Р. Солоу, в якій замість функції Леонтєва було використано виробничу функцію Кобба-Дугласа, де праця і капітал є субститутами. До того ж умови аналізу моделі Солоу — зменшення граничної продуктивності капіталу і постійна норма вибуття й віддачі від масштабу — наближали модель до реальних процесів росту того часу. Необхідною умовою рівноваги цієї моделі є також тотожність сукупного попиту і пропозиції, що описується виробничою функцією з постійною віддачею від масштабу:

$$Y = F(K, L).$$

Ця функція частіше зустрічається у вигляді залежності між продуктивністю і фондоозброєністю:

$$y = f(k),$$

де  $y = Y/L$ ,  $k = K/L$ .

Сукупний попит в моделі Солоу визначається інвестиціями ( $i$ ) і споживанням ( $c$ ) у розрахунку на одного зайнятого без врахування державних закупівель:

$$Y = i + c.$$

Дохід розподіляється між споживанням і заощадженнями відповідно до норм заощадження, тому споживання ( $C$ ) представлено функцією:

$$C = (1 - s)y,$$

де  $s$  — норма заощадження (нагромадження).

Тобто  $Y = i + (1 - s)y$  та  $i = sy$ . В умовах рівноваги інвестиції пропорційні доходу і за наявністю коригування реальної ставки процента дорівнюють заощадженням [2; 4].

Умови тотожності попиту і пропозиції в моделі Солоу представлені як  $f(k) = c + i$  або  $f(k) = i/s$ . Виробнича функція визначає пропозицію на ринку товарів, а попит визначається нагромадженням капіталу. Динаміка обсягу випуску залежить від обсягу капіталу, який змінюється під впливом інвестицій і вибуття. Інвестиції визначаються нормою нагромадження та фондоозброєністю, норма нагромадження зумовлює розподіл продукту на інвестиції та споживання при будь-якому значенні  $k$ :  $Y = f(k)$ ,  $i = s\{f(k)\}$ ,  $c = (1 - s)\{f(k)\}$  [5; 7].

Вплив інвестицій і вибуття на динаміку запасів капіталу описується рівнянням:

$$\Delta k = i - dk.$$

Або використовується тотожність інвестицій і заощаджень:

$$\Delta k = s\{f(k)\} - dk.$$

Запас капіталу збільшується до рівня, за яким інвестиції дорівнюватимуть величині вибуття, після чого запас капіталу не змінюється у часі. Досягаючи цього рівня, економіка перебуває у стані довгострокової рівноваги. Чим більша норма нагромадження, заощадження, тим більший рівень запасу капіталу може бути накопичений у стані стійкої рівноваги.

Удосконалюючи власну модель, Солоу почергово знімає дві передумови: незмінність чисельності зайнятого населення і відсутність технічного прогресу. Умови стійкої рівноваги при незмінній фондоозброєності  $k^*$  тепер записуються як:

$$\begin{aligned} \Delta k = s\{f(k)\} - (d + n)k &= 0 \\ \text{або } s\{f(k)\} &= (d + n)k. \end{aligned}$$

Такий стан економіки характеризується повною зайнятістю ресурсів (див. рис. 1).

У стійкому стані капітал і випуск на одного зайнятого, тобто фондоозброєність ( $k$ ) і продуктивність праці ( $y$ ), залишаються не-

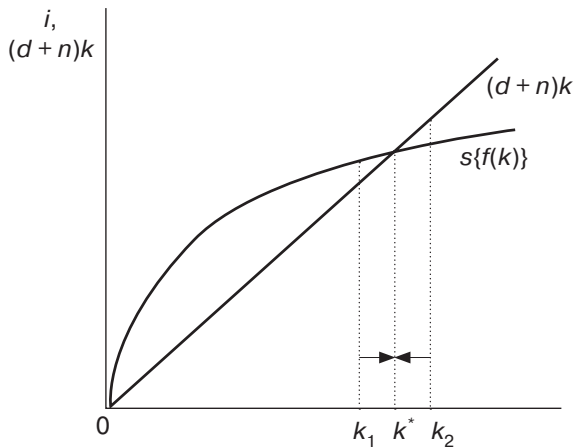


Рис. 1. Стійка рівновага моделі Солоу з урахуванням росту населення

змінними, проте для того щоб фондоозброєність залишалась на тому самому рівні при зростанні зайнятого населення, капітал має збільшуватися з тим самим темпом, що й населення:

$$\Delta Y/Y = \Delta L/L = \Delta K/K = n.$$

Таким чином, кількість працездатного населення стає одним із факторів економічного зростання в умовах рівноваги. Врахування технологічного прогресу змінює виробничу функцію таким чином:

$$Y = F(K, L E),$$

де  $E$  – ефективність праці, а  $(L E)$  – чисельність умовних одиниць праці з постійною ефективністю  $E$ .

Технологічний прогрес у цьому контексті розглядається як ріст ефективності  $E$  з постійним темпом  $g$ , чим вища ефективність праці, тим більше продукції може бути вироблено однаковою кількістю працівників. Тому технологічний прогрес аналогічний ефекту зростання зайнятості для збільшення обсягів випуску і зростання добробуту (рис. 2). Якщо чисельність зайнятих зростає з темпом  $n$ , а ефективність праці з темпом  $g$ , то  $(L E)$  буде збільшуватися з темпом  $(n + g)$  [8].

У стані стійкої рівноваги ( $k^*$ ) рівень фондоозброєності врівноважується, з одного боку, впливом інвестицій, що підвищують фондоозброєність, а з другого – впливом вибуття капіталу, ростом числа зайнятих і технологічного прогресу:  $s\{f(k')\} = (d + n + g)k'$ .

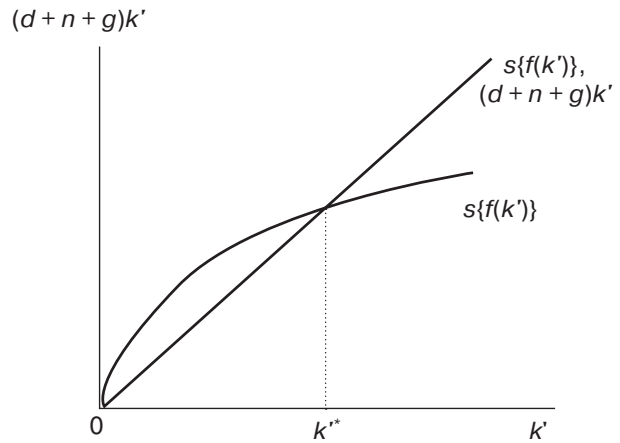


Рис. 2. Технологічний прогрес у моделі Солоу

Технологічний прогрес виявляється визначальною умовою зростання добробуту, оскільки зумовлює стійкий ріст випуску на душу населення. Якщо в кейнсіанських моделях норма заощадження задавалась екзогенно і визначала величину рівноважного темпу росту прибутку, то за неокласичною моделлю Солоу економіка прагне дістати відповідний сталий рівень фондоозброєності ( $k^*$ ) і збалансованого росту, коли прибуток і капітал зростають з темпом  $(n + g)$  незалежно від норми заощадження, величина якої є об'єктом економічної політики і важлива при оцінюванні різних програм економічного зростання. Таким чином, Солоу знайшов пояснення механізму безперервного економічного зростання і добробуту при повній зайнятості ресурсів у рівноважних умовах. Ці наукові доробки висвітлюють роль міжнародних науково-технічних відносин і трудової міграції у забезпеченні добробуту націй [9].

Проте і ця модель потребує певного переосмислення, оскільки не включає низку існуючих у сучасних умовах ресурсних, екологічних і соціальних обмежень економічного зростання. Виробничу функцію Кобба-Дугласа описує лише певний тип взаємодії факторів виробництва, недостатньо адекватно відображаючи реальну ситуацію в новітній світовій економіці, для якої типовими є зовнішні витрати і доходи окремих суб'єктів (країн), що не врегульовані ринковим механізмом. Наявність природно-ресурсних обмежень економічного зростання вимагає їх урахування як

у формулюванні самого поняття добробуту нації, оцінці перспектив його зростання, так і в виборі інструментів регулювання національного процвітання в умовах глобалізації. Становлення і розвиток міжарабського економічного співробітництва можна умовно розділити на два етапи. Перший охоплює період 50-х — середину 80-х років, коли політичні устремління були головними, хоча і не єдиними рушійними мотивами поглиблення економічного партнерства між країнами. Відносна нерозвинутість національної економіки зумовлювала загалом другорядну роль економічних чинників у цьому процесі. Однак в останні 10–15 років ситуація почала змінюватися. По-перше, окремі країни регіону і насамперед Туніс, а також Марокко і Єгипет просунулися вперед у диверсифікації національної економіки, нарощуванні свого економічного потенціалу, що є основою і необхідною передумовою розвитку інтеграційних зв'язків. По-друге, в арабських країнах все більше почали усвідомлювати той факт, що низький рівень економічного співробітництва між державами регіону стримує впливає на їхнє економічне зростання загалом (негативно впливає на ріст експортного потенціалу, приплив іноземних інвестицій і т. д. [12]. З огляду на зазначене, можна зауважити, що діяльність вільних економічних зон (ВЕЗ) повинна бути спрямована насамперед на прискорений розвиток економіки як України, так і країн близькосхідного регіону. Формування умов для розвитку підприємництва та ринкової інфраструктури, використання світового передового досвіду сучасних технологій, виробництва і торгівлі, формування сприятливих умов для залучення інвестицій в арабські країни, прискорений розвиток відсталих районів — все це зумовлює головні цілі створення вільної економічної зони [11]. Останнім часом ВЕЗ використовуються урядом деяких арабських країн для розвитку індустрії інформаційних і комунікаційних технологій. Наприклад, в ОАЕ за прямої підтримки принца-наступника шейха Мохаммеда бен Рашида Аль-Мактума в Дубаї створено амбітний проект “Дубай Інтернет-сіті”. Це повністю оснащений новітніми комуніка-

ціями комплекс, де компанії “нової економіки” можуть отримати як площі в оренду, так і доступ до технологічної інфраструктури на пільгових умовах і проводити діяльність відповідно до режиму ВЕЗ, що включає податкові та митні пільги. У комплексі представлено як відділення всесвітньо відомих компаній (Oracle і Microsoft), так і багатьох інших. Вони розробляють перспективні напрями розвитку нових технологій та їх використання для вирішення широкого кола наукових і практичних завдань, пов'язаних насамперед з такими галузями, як телекомунікації та електронний бізнес. Передбачалося, що цей проєкт в майбутньому стане основним центром інформаційних технологій всього арабського світу і зможе конкурувати у сфері офшорного програмування на світовому ринку [10].

Отже, для розв'язання завдань розвитку відкритої економіки розроблено та математично описано виробничі можливості такої економіки у вигляді багатопараметричних функцій ефективності. Проведено параметричний аналіз відкритої економіки, побудовано кусково-лінійні функції ефективності, залежні від товарного сальдо “експорт мінус імпорт”, наявних ресурсів та виробничих потужностей. Визначено функції ефективності відкритого народного господарства, які можуть бути використані для вироблення стратегії зовнішньої торгівлі.



## Література

1. Ляшенко О. І. Динамічна рівновага виробництва і цін у відкритій економіці / О. І. Ляшенко // Наук. записки Нац. ун-ту “Кієво-Могилянська Академія”. — 2000. — Т. 18. — С. 42–45.
2. Курс экономической теории: учебник / под ред. М. Ф. Чепурина, Е. А. Киселевой. — [5-е изд. испр., доп. и перераб.]. — Киров: АСА, 2006.
3. Маршал А. Основы экономической науки / А. Маршал; [пер. с англ.]. — М., 2007.
4. Ляшенко О. І. Моделювання виробничих можливостей відкритої економіки / О. І. Ляшенко // Модели упр. в рыночной экономике: сб. науч. тр. — Донецк: ДонНУ, 2002. — Спец. вып. — С. 357–365.
5. Фомишин С. В. Международные экономические отношения / С. В. Фомишин. — Ростов н/Д: Феникс, 2006.

6. Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения: учебник / Н. Н. Ливенцев и др.; под ред. Н. Н. Ливенцева. — М.: Проспект, 2006.
7. Международные экономические отношения: учебник / под ред. Б. М. Смитиенко. — М.: ИНФРА-М, 2005.
8. Рум'янцев А. П. Міжнародна економіка: підручник / А. П. Рум'янцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін., за ред. А. П. Рум'янцева. — К.: Знання-Прес, 2003.
9. Милль Дж. Основы политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. Милль; [пер. с англ.]. — М., 2007.
10. Арабские страны. История. Экономика / под ред. Е. А. Лебедева. [Главная редакция восточной литературы]. — М.: Наука, 2009.
11. Юсеф Н. Место и роль Ближнего Востока в мировой экономической системе / Н. Юсеф // Науч.-теорет. и практ. журн. — Казахстан, 2012. — № 9 (45). — С. 95–101. — (Серия "Экономика, Оралдын Ғылым жаршысы, ЖШС "Уралнаучкнига").
12. Юсеф Н. Характер развития внешнеэкономических отношений стран Ближнего Востока в перспективе / Н. Юсеф // Современный науч. вестн. — Россия, 2013. — № 1 (140). — С. 48–53. (Серия "Экономика, "Руснаучкнига").

*Для розв'язання завдань розвитку відкритої економіки розроблено та математично описано виробничі можливості такої економіки у вигляді багатопараметричних функцій ефективності. Проведено параметричний аналіз відкритої економіки, побудовано кусково-лінійні функції ефективності, залежні від товарного сальдо "експорт мінус імпорт", наявних ресурсів та виробничих потужностей. Визначено функції ефективності відкритого народного господарства, які можуть бути використані для вироблення стратегії зовнішньої торгівлі.*

*Для решения задач развития открытой экономики в статье разработаны и математически описаны производственные возможности такой экономики в виде многопараметрических функций эффективности. Проведен параметрический анализ открытой экономики, построены кусочно-линейные функции эффективности, зависящие от товарного сальдо "экспорт минус импорт", имеющихся ресурсов и производственных мощностей. Полученные функции эффективности открытого народного хозяйства могут быть использованы для выработки стратегии внешней торговли.*

*To solve the problem of an open economy in the developed and mathematically describes the production possibilities of the economy in the form of multi function performance. In the article the parametric analysis of an open economy, built piecewise linear function of the efficiency dependent on trade balance "exports minus imports", available resources and capacities. The resulting performance features an open economy can be used to develop a strategy for foreign trade.*

Надійшла 8 травня 2015 р.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 169–173

*Проаналізовано погляди на розвиток сучасної ринкової економіки, розглянуто розвиток вітчизняного страхового ринку в умовах поточної кризової ситуації, оцінено заходи реформування українського страхового ринку.*

Страховий ринок в Україні почав формуватися одночасно з розвитком ринкової економіки, зокрема, перший законодавчий документ Декрет “Про страхування” було прийнято в 1993 р. У різні періоди розвиток ринку характеризувався різними темпами зростання. В періоди зростання основні показники — доходи компаній, їхній капітал, обсяги обслуговування страхувальників перевищували темпи росту ВВП, що характеризує зростання національної економіки загалом. У кризові періоди, зокрема у 1998–1999 рр. та 2008–2010 рр., темпи сповільнення розвитку страхового ринку мали нерівномірний характер по окремим показникам. Наприклад, абсолютні обсяги страхових платежів мали темпи скорочення менше, ніж темпи скорочення страхових резервів, що пов’язувалося з додатковим впливом на зміну резервів залежності від їхніх втрат у банківських установах у зв’язку з їх банкрутством. Останніми роками на показники вітчизняної економіки, у тому числі на стан страхового ринку, істотно впливають не тільки внутрішні, а й зовнішні чинники, що не є унікальним становищем для України.

У сучасних умовах деякі міжнародні економісти визначають сповільнення темпів розвитку міжнародних економічних процесів та розвитку окремих національних економік. Зокрема, дослідження МВФ показують, що країни з економіками, що розвиваються,

можуть постраждати від потрійного шоку — підвищення курсу долара, зростання відсоткових ставок у світі, збільшення волатильності потоків капіталів, а в деяких країнах з сировинними ресурсами, зокрема, у Російській Федерації зниження цін на нафту призведе до валютного тиску [1]. Конфлікт в Україні класифікується як фактор зростання геополітичних ризиків, які впливають на всю світову спільноту, в тому числі на глобальний ринок.

При цьому низка експертів визначає безповоротність наслідків сучасних економічних криз і необхідність сприймання їх як нової реальності, в якій необхідно буде існувати всім країнам [2].

Цілком слушно, що це стосується і стану вітчизняної економіки. Кризовий стан визначає гальмування процесів росту окремих ринків національної економіки, зокрема і страхового ринку. Таким чином, у поточний період актуально виконувати дослідження особливостей сучасного стану та трансформації окремих ринків вітчизняної економіки, зокрема страхового ринку.

Проблеми розвитку страхових ринків досліджує низка закордонних фахівців (О. П. Архипов, І. Т. Балабанов, С. Л. Єфімов, М. П. Ніколаєнко), вітчизняних вчених та практиків страхування (В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, О. М. Залетов, М. В. Мних, С. С. Осадець, О. О. Охріменко, О. Ф. Філо-

нюк, В. М. Фурман). У працях вказаних авторів, на нашу думку, всебічно не розкрито окремі явища сучасних змін та напрямів реформування страхового ринку України.

Проаналізуємо стан та особливості функціонування механізмів страхового ринку та окреслимо напрями їх удосконалення. Для цього під час дослідження вирішувалися такі завдання:

- визначення основних теоретичних засад розвитку страхового ринку;
- оцінка еволюції вітчизняного страхового ринку за попередній період та в умовах поточної кризової ситуації;
- пропозиція заходів покращення розвитку українського страхового ринку.

Аналіз функціонування страхового ринку здійснюється по багатьом напрямам та різним факторам згідно з різними науково-методичними підходами, зокрема, серед основних підходів відомі PEST- та SWOP-аналіз. Один із сучасних практичних підходів аналізу стану страхового ринку України ґрунтується на оцінці ступеня впливу страхового ринку на вітчизняну економіку [3]. До основних показників впливу страхового ринку України на вітчизняну економіку в сучасних умовах належать [Там само]:

- загальний обсяг страхового покриття для підприємств та громадян складає більше ніж 800 млрд грн;
- обсяг іноземного капіталу на страховому ринку складає більше ніж 500 млн євро (засновники — страховики з Австрії, Нідерландів, Німеччини, Польщі, Словенії, США і Франції);
- загальний обсяг коштів страховиків, що розміщені в банках, складає близько 11 млрд грн, що визначає страховиків як одних із найбільших кредиторів вітчизняної банківської системи;
- загальний обсяг сплачених страховиками податків складає майже 1,8 млрд грн;
- на страховому ринку забезпечено роботою більше ніж 50 тис. осіб.

Згідно зі звітністю страховиків за 2014 р., що узагальнено подана Нацкомфінпослуг [4], активи страховиків станом на 31 грудня 2014 р. склали 70,3 млрд грн (+5,8 % щодо

2013 р.), активи, визначені ст. 31 Закону України “Про страхування” — 40,5 млрд грн (+6,9 %). Збільшення активів, визначених ст. 31 Закону, для представлення коштів страхових резервів, обґрунтовується Нацкомфінпослуг як збільшенням обсягів державних цінних паперів на 43,9 % (до 3,39 млрд грн), прав вимог до перестраховиків на 27,3 % (до 3,87 млрд грн), грошових коштів на поточних рахунках на 27,7 % (до 2,79 млрд грн), так і зменшенням обсягів банківських депозитів на 2,8 %. Станом на 31 грудня 2014 р. обсяг сплачених статутних фондів перевищив 15,1 млрд грн, зросли страхові резерви до 15,8 млрд грн (+9,6 %) за рахунок резервів зі страхування життя (+38 %), при цьому обсяг технічних резервів скоротився на 0,6 %.

Аналіз наведених даних Нацкомфінпослуг про діяльність страхового ринку показує незначне зростання показників, що з врахуванням інфляції та зміни валютного курсу визначає негативну тенденцію його розвитку.

Поглиблений розгляд наслідків фінансової кризи 2014–2015 рр. показує проблему недокапіталізованості та втрати відповідного рівня платоспроможності на страховому ринку [5]. З оцінок експертів видно, що зі звітних даних про активи в 70 млрд грн достовірними ліквідними є 15 млрд грн страхових резервів. При цьому така оцінка також є оптимістичною, оскільки не враховує зниження їх рівня ліквідності за напрямом розміщення у вигляді банківських депозитів, враховуючи нестійкі ризики вітчизняної банківської системи. Запропоновано певні заходи щодо збільшення капіталізації — залучення іноземних інвесторів, зростання капіталу за власний рахунок, залучення іноземного страхового капіталу.

До основних чинників погіршення ситуації на ринку практики страхування ключові топ-менеджери страхових компаній відносять [6]:

- значне скорочення сегмента споживачів і платежів у зв'язку з відокремленням Криму та військовими діями на сході України;

- зміна географії перестраховиків — скоротилася доля перестраховиків РФ, а збільшилася частка перестраховиків Німеччини та Великої Британії;
- відсутність ефективного державного контролю та регулювання діяльності страховиків призвело до їх недокапіталізації і низької мотивації, до покращення якості страхових послуг;
- порушення платіжної дисципліни по ОСЦПВВТЗ призвело до скорочення кількості страховиків з цього виду та погіршення з виплатами;
- зменшення обсягів по КАСКО відбулося у зв'язку зі зменшенням продажів нових авто та збільшенням цін на ремонтні роботи, у тому числі внаслідок зміни валютного курсу;
- залежність страховиків від банківського каналу продажів призвела до скорочення продажів страхових продуктів у зв'язку зі скороченням кредитування підприємств та громадян.

Великі страхові компанії очікують скорочення кількості банків та страховиків, що використовували адміністративний ресурс і державні фінанси. Класичні страхові компанії зможуть ефективно формувати резерви, а клієнти обирати страхові компанії по гарантіям виплат, а не по демпінговій ціні. Очікується розвиток медичного та обов'язкового автомобільного страхування як соціальних видів.

Найбільші страхові компанії України також звернулися з пропозицією прискорення реформування механізмів державної політики у сфері страхування, зокрема щодо призначення керівників державних регулюючих органів, змін у податковий кодекс, використання принципів прозорості, розвитку конкуренції та державно-приватного партнерства у рамках “Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”, затвердженою Президентом України, та низці нормативних документів, що регламентують процес реформування фінансового сектору України [7–11].

Нацкомфінпослуг та учасниками страхового ринку виокремлюються такі напрями реформування [12]:

- зменшення та оптимізація регулювальних процедур згідно з вимогами ЄС;
- зміна сучасного контролю на автоматизований пруденціальний контроль;
- відновлення довіри споживачів до страхових послуг;
- удосконалення механізмів безпеки фінансової надійності, платоспроможності для інвесторів та громадян;
- введення цільових показників регулювання і розвитку ринку.

Очікуються такі результати реформ:

- 1) створення довгострокового фінансового інвестиційного ресурсу за рахунок резервів, зокрема страхування життя;
- 2) експорт страхових послуг та одержання валютних доходів;
- 3) покращення конкуренції;
- 4) зменшення навантаження на державний та місцеві бюджети при збільшенні виплат по стихійним лихам та техногенним аваріям.

До конкретних інструментів реалізації реформ належать:

- 1) пріоритетні види страхування: добровільне медичне страхування, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, агрострахування;
- 2) електронна комерція;
- 3) розвиток страхового посередництва;
- 4) введення 2-го рівня пенсійної системи призведе до стимулювання страхування життя;
- 5) підвищення рівня довіри клієнтів до фінансової політики, що забезпечить збільшення продажів та податкових відрахувань до бюджетів;
- 6) підвищення міжнародного іміджу, позитивне сприйняття роботи ринку міжнародними організаціями — МВФ, Світовий Банк та ін.

На нашу думку, розроблення заходів реформування не є систематизованим, а тому має більшою мірою ґрунтуватися на чіткій науково-методичній базі, яку постійно розробляють вітчизняні вчені, зокрема на таких підходах, як науковий, системний, ситуаційний, програмно-цільовий, комплексний [13, 87].

У цьому ключі необхідно позитивно оцінювати пропозиції Нацкомфінпослуг щодо формування засад державної страхової політики [14]. Така політика включає три складові регулювання: економічну, соціальну та інформаційну і ґрунтується на таких принципах, як забезпечення відкритості, прозорості, неупередженості, професійності, передбачуваності, законності, відсутності дискримінації в діяльності регулятора, відповідальності за виконання законних прав та інтересів учасників страхового ринку. Метою такого реформування державного регулювання страхового ринку є забезпечення сприятливих умов його подальшого розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів страхових послуг.

Отже, проведене дослідження дало змогу оцінити розвиток страхового ринку в період розвитку ринкової економіки в Україні. В сучасних умовах страховий ринок надає значну фінансову гарантію як підприємствам, так і громадянам. Ринок має значну частку іноземного капіталу, є одним із найбільших кредиторів, платників податків та роботодавців в Україні.

Аналіз функціонування страхового ринку в сучасних умовах економічної та фінансової кризи показав незначне зростання його показників, що з врахуванням інфляції та зміни валютного курсу визначає негативну тенденцію розвитку ринку, поглиблює проблему недокапіталізованості та втрати відповідного рівня платоспроможності на страховому ринку.

Експертні оцінки функціонування ринку показують різні негативні чинники зовнішнього та внутрішнього характеру впливу на його основні суб'єкти та процеси. Це зумовило необхідність звернення найбільших страховиків до державних органів з пропозицією прискорення реформування механізмів державної політики у сфері страхування у рамках "Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", затвердженою Президентом України, та низці нормативних документів, що регламентують процес реформування фінансового сектору України.

Запропоновані Нацкомфінпослуг першочергові заходи реформування страхово-

го ринку, на нашу думку, повинні більшою мірою ґрунтуватися на науково-методичній базі. У цьому ключі необхідно позитивно оцінювати обґрунтовані пропозиції Нацкомфінпослуг щодо формування засад державної страхової політики.



## Література

1. МВФ предупреждает о значительных рисках для мировой экономики [Электронный ресурс] // Дело.ua. — Режим доступа: <http://delo.ua/world/mvf-preduprezhdaet-o-znachitelnyh-riskah-dlja-mirovoj-ekonomiki-288196/>
2. Уманов Б. 2014-й год обострил новые противоречия в мировой политике и экономике [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/04/16/4718>
3. Страховой надзор, которого нет. Страховщики требуют Регулятора и называют ситуацию на рынке колапсом государственного регулирования [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/15/01/21/32034>
4. Нацкомфінпослуг презентувала консолідовані результати страхового ринку України за 2014 рік [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/15/04/17/32371>
5. Филонюк А. Украинский рынок страхования требует срочной докапитализации [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/03/04/4713>
6. Прогнозы 2015: страховой рынок сократится, но качество услуг улучшится [Электронный ресурс] // Контракты.УА. — Режим доступа: <http://kontrakty.ua/article/84627>
7. Указ Президента України "Про Стратегію сталого розвитку "Україна 2020" від 12.01.15 р. № 5/2015 [Электронный ресурс] // Президент України Петро Порошенко: Офіс, інтернет-представництво. — Режим доступа: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
8. Постанова Верховної Ради України "Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України" від 11.12.2014 р. № 26VIII [Электронный ресурс] // Верховна Рада України: Офіс, веб-портал. — Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2619#n7>
9. Реформа фінансового сектору [Электронный ресурс] // Портал reforms.in.ua. — Режим доступа: <http://reforms.in.ua/index.php?pageid=financial-sector-reform>
10. Стратегія розвитку України 2020: Візія [Электронный ресурс] // Портал reforms.in.ua. — Режим доступа: <http://reforms.in.ua/Content/download/Strategy2020updUA-5.pdf>

11. План відновлення України стратегічний документ 2015–2017 [Електронний ресурс] // Портал reforms.in.ua. — Режим доступу: [http://reforms.in.ua/Content/download/Strategic\\_doc\\_final%202015-2017.pdf](http://reforms.in.ua/Content/download/Strategic_doc_final%202015-2017.pdf)

12. Нацкомфинуслуг определила основные векторы реформирования страхования и рынков небанковских финансовых услуг [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/15/03/10/32216?hl=%E7%E0%EB%E5%F2%EE%E2>

13. Кулик А. В. Основні підходи та методи наукового обґрунтування механізмів забезпечення сталого розвитку економіки регіонів / А. В. Кулик // Становлення та розвиток укр. державності. — 2015. — Вип. 14. — С. 87–90

14. Залетов А. Страховая политика и стратегия ее формирования в условиях "идеального шторма" [Электронный ресурс] // Фориншурер. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/04/14/4717>

*Оцінено розвиток українського страхового ринку як фінансового гаранта для підприємств і громадян, великого кредитора, суб'єкта інвестування, платника податків та роботодавця. Визначено негативну тенденцію розвитку ринку, поглиблення недокапіталізованості та втрати відповідного рівня платоспроможності. Рекомендовано першочергові заходи Нацкомфін-послуг щодо реформування страхового ринку більшою мірою розробляти на науково-методичній базі.*

*Оценено развитие украинского страхового рынка как финансового гаранта для предприятий и граждан, большого кредитора, субъекта инвестирования, налогоплательщика и работодателя. Определено негативную тенденцию развития рынка, углубление недокапитализованности и потери соответствующего уровня платежеспособности. Рекомендовано первоочередные меры Нацкомфинуслуг по реформированию страхового рынка в большей степени разрабатывать на научно-методической базе.*

*Ukrainian insurance market development as a financial guarantor for businesses and citizens, the large lender business investment, taxpayer and employer is reviewed. negative trend of the market, deepening losses and nedokapitalizovannosti appropriate level of solvency is determined. Natskomfinposluh priority measures to reform the insurance market to a greater extent to develop the scientific and methodological base are recommended.*

Надійшла 6 липня 2015 р.

## **ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ “БУДИНОК ЯКОСТІ” ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СЕРВІСНОГО ЛОГІСТИЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 174–179

*У науковій літературі не конкретизовано застосування концепції “Будинок якості” щодо покращення саме сервісного логістичного маркетингового обслуговування для підприємств-споживачів сільськогосподарської техніки, що своєю чергою не дало можливості спрямувати керівництво підприємств-виробників на послідовне створення унікальних для цільових клієнтів продуктів, послуг, сформувати системне розуміння потреб клієнтів, за задоволення яких вони готові платити, ідентифікувати вимоги споживачів; визначити можливості виробника для конкуренції; загальні характеристики продукту та питання для подальшого вивчення.*

В умовах постійно зростаючої конкуренції на ринку технічних засобів АПК в Україні підвищується рівень вимог споживачів до сільськогосподарської техніки, які вимагають такого асортименту, що відповідатиме специфіці аграрної діяльності, ціні пропонованих технічних засобів, якості обслуговування, дотриманню термінів доставки, можливості кредитування (у тому числі лізингу), збереженню вантажу. Необхідними умовами для цього є розроблення і впровадження стандартів і процедур, спрямованих на вдосконалення роботи з клієнтом, усвідомлення персоналом важливості клієнтоорієнтованого підходу, навчання персоналу тому, як досягти високої якості обслуговування клієнтів.

Аналіз діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування показав, що останніми роками вітчизняні підприємства розвиваються нестабільно: за офіційними статистичними даними у період з 2006 по 2013 рр. спостерігалось коливання показника рентабельності продажів від 4,3 % (2009 р.) до 8,1 % (2007 р.), зниження (до 42,8 %) частки накопиченої амортизації в первісній вартості

основних засобів, збільшення обсягу виробництва готової продукції (темп зростання обсягу виробництва у вартісному вираженні у 2013 р., порівняно з 2006 р., складає 202 %). Основними причинами нестабільного розвитку сільськогосподарського машинобудування є: нераціональний розвиток систем розподілу й транспортування готової продукції, низький рівень взаємодії підприємств сільськогосподарського машинобудування з постачальниками й покупцями, низька ефективність виконання окремих логістичних операцій [2–5]. Усунення цих недоліків неможливе без удосконалення логістичної й маркетингової діяльності на підприємствах. Напрямами взаємодії маркетингу й логістики на підприємствах є: формування й управління лояльністю покупців (споживачів) і товарними асортиментами, згладжування суперечностей під час просування товарів, вибір елементів макрологістичної підсистеми, визначення якості обслуговування покупців тощо [1, 107–111; 6, 56–62]. Проведемо оцінювання чинників формування та реалізації маркетинго-

вої системи ціноутворення підприємств сільськогосподарського машинобудування за допомогою методики, запропонованої С. А. Калашниковим і Д. В. Пономарьовим [1, 107–111]. Відповідно до цієї методики визначення ефективності функціонування логістичної маркетингової системи ціноутворення розглядається у двох аспектах: логістичному та маркетинговому (ціновому). Логістичний аспект включає визначення логістичних витрат (див. таблицю) і показника ефективності функціонування маркетингової системи.

Найефективнішим і найперспективнішим інструментом управління якістю слід вважати цикл Шухарта-Демінга, на базі якого побудовано концепцію “Шість сигм” поліпшення якості, що дає змогу звести практично до нуля дефектність продукції. Для поступового розгляду і конкретизації вимог споживачів, а потім подальшого їх перетворення в концептуальні характеристики організації застосовують такий метод управління якістю, як структурування функцій якості, який ще іноді називають розгортанням функцій якості.

За результатами проведення аналітичного огляду існуючих методів формування та реалізації маркетингової системи ціноутворення підприємств сільськогосподарського машинобудування показав, що найвищі результати дає метод “Шість сигм” (*Six sigma*) як методичний інструментарій для оцінювання найприйнятнішого для споживача рівня ціни на техніку та визначення необхідного рівня якості сервісного логістичного маркетингового обслуговування клієнтів. Упровадження концепції “Шість сигм” дає можливість не тільки поліпшити якість продукції, скоротити витрати і оптимізувати бізнес-процеси а й, відповідно, збільшити прибуток компаній. Комбінований метод аналізу за концепцією “Шість сигм” визначає ступінь інтеграції системи підвищення якості обслуговування, обґрунтованості маркетингового ціноутворення за умовою логістичної клієнтоорієнтованості, що допоможе не лише визначити думку споживача, а й перетворити його у функціональні вимоги. Концепція “Шість сигм” та стандарти ISO 9000 тісно взаємопов’язані: “Шість сигм” — один зі способів аналізу результатів загального управління якістю (TQM), орієнтованого на споживача. Вимірювання якості логістичного сервісу в дистрибуції ґрунтується на критеріях, які використовуються спо-

лізації маркетингової системи ціноутворення підприємств сільськогосподарського машинобудування показав, що найвищі результати дає метод “Шість сигм” (*Six sigma*) як методичний інструментарій для оцінювання найприйнятнішого для споживача рівня ціни на техніку та визначення необхідного рівня якості сервісного логістичного маркетингового обслуговування клієнтів. Упровадження концепції “Шість сигм” дає можливість не тільки поліпшити якість продукції, скоротити витрати і оптимізувати бізнес-процеси а й, відповідно, збільшити прибуток компаній. Комбінований метод аналізу за концепцією “Шість сигм” визначає ступінь інтеграції системи підвищення якості обслуговування, обґрунтованості маркетингового ціноутворення за умовою логістичної клієнтоорієнтованості, що допоможе не лише визначити думку споживача, а й перетворити його у функціональні вимоги. Концепція “Шість сигм” та стандарти ISO 9000 тісно взаємопов’язані: “Шість сигм” — один зі способів аналізу результатів загального управління якістю (TQM), орієнтованого на споживача. Вимірювання якості логістичного сервісу в дистрибуції ґрунтується на критеріях, які використовуються спо-

Таблиця

**Структура логістичних витрат на підприємствах сільськогосподарського машинобудування за період 2008–2013 рр., %**

Показник	Сільськогосподарські підприємства (споживачі)	Підприємства сільськогосподарського машинобудування (виробники)
Витрати на утримання запасів готової продукції	3,55	12,10
Витрати на утримання запасів сировини й матеріалів	6,43	12,70
Складські витрати	1,14	1,41
Інформаційні витрати	1,47	1,00
Витрати на організацію збуту	6,45	4,42
Транспортні витрати	54,74	40,56
Витрати на організацію постачання	0,71	10,06
Витрати на оплату стороннім організаціям за транспортування вантажів (ЖД, автомобільний транспорт, морський та ін.)	22,37	17,72
Витрати на оплату стороннім організаціям за митне очищення вантажів	3,14	0,03

живачами. Оцінювання якості логістичного сервісу здійснюється шляхом порівняння фактичного значення “параметрів вимірювання” якості з очікуваними величинами, і якщо ці очікування збігаються, то якість визнається задовільною. Таким чином, рівень якості реалізації маркетингової логістичної системи ціноутворення підприємств сільськогосподарського машинобудування визначається розбіжністю між очікуваними та фактичними параметрами, хоча, звичайно, оцінка розбіжності самих вимірювань буде суб’єктивною. Гар-модель Зейтгамла дає змогу визначити “вузькі” місця в ланцюзі постачань “виробник (гуртовик) — дистрибутивний канал — споживач аграрної техніки” і орієнтувати підприємство на прийняття правильних рішень щодо оцінювання та управління якістю сервісу в логістичній системі.

Економічна сутність концепції “Шість сигм” (*SIX SIGMA*) як стратегії ділового менеджменту та методичного інструментарію — для оцінювання якості сервісного обслуговування клієнтурі перетворення “думки клієнта” у вимоги щодо співвідношення ціна/якість постачання. Для цього було застосовано так званий метод розгортання (РФК) або структурування функції якості (*QFD*), який є достатньо ефективним підходом до перетворення потреб споживача у вимоги щодо співвідношення ціна/якість постачання. Таким чином, було побудовано перший “будинок якості”, який дав змогу перетворити “голос клієнта” в технічні вимоги. Основа РФК — побудова фігурної матриці, названої згідно зі своєю формою “Будинок якості”, в межах якої фіксується інформація про якість товару і прийняті рішення щодо ціни/якості логістичного обслуговування. Будинок якості складається з кількох частин (див. рис. 1).

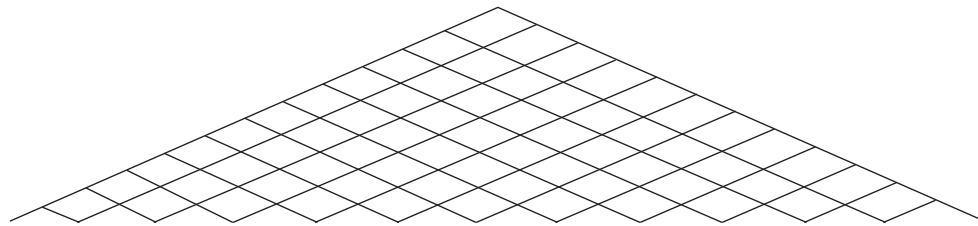
Для визначення вимог клієнтів та можливостей підприємства щодо їх задоволення було проведено опитування керівників підприємств сільськогосподарського машинобудування у третьому кварталі 2014 р.

Щодо визначення важливості вимог клієнта за п’ятибальною шкалою, то найважливішими вимогами для клієнтів є ціна товару

і терміни доставки. Наприклад, для забезпечення виконання термінів доставки необхідні: планування перевезення з фіксованими термінами, підрядники, компетенція оперативного менеджера і врахування сезонності. Для забезпечення інформованості клієнта необхідні: коректність і регулярність введення даних у систему, своєчасність, вірогідність інформації від виробника/постачальника. Визначення напряму вдосконалення дає можливість з’ясувати, які характеристики слід максимізувати, а які мінімізувати. Складається кореляційна матриця, яка становить дах будинку якості і показує максимально позитивний, позитивний, негативний і максимально негативний взаємозв’язок характеристик виконання вимог клієнтів. За результатами розрахунків пошук виробника техніки відбувається у значному позитивному взаємозв’язку з ціною техніки, і в позитивному — з термінами доставки та вартістю логістичних послуг.

На цьому етапі важливо визначити позитивні й негативні взаємозв’язки, оскільки при негативних взаємозв’язках характеристик виконання вимог клієнта можливий конфлікт цілей. Після визначення адекватних засобів для вдосконалення процесу задоволення потреб споживача аграрної техніки необхідно сформулювати цілі для області “Як?”. Далі було розглянуто наявну інформацію, побудовану за допомогою “Будинку якості”, щоб перетворити вимоги клієнтів у детальніші вимоги до наданих логістичних послуг. Характеристики (область “Як?”) переходять у вимоги споживача щодо співвідношення ціна/якість (область “Що?”). Результати розрахунків, за результатами опитування 25 керівників та спеціалістів досліджуваних підприємств, наведено на рис. 2.

Для адаптивних зон (СіЗ, СЛіМ) — збалансовані заходи (неможливість встановлення цін, нижчих за собівартість її виготовлення); для дисипативних зон: СіМ — агресивні та високоризиковані заходи (спроба за рахунок зниження цін та умов постачання виходу на нові ринки збуту), СЛіЗ — консервативні та низькоризиковані заходи (отримання цільової норми прибутку), що було адаптовано



				№ стовпця											
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
				Напрями вдосконалювання: мінімізувати, максимізувати або мета досягнута (x)											
№ рядка	Максимальна цінність у рядку	Відносна вага важливості	Критерій важливості для клієнта	ЯК? Можливості підприємства щодо задоволення вимог споживача ЩО? Вимоги клієнта щодо ціни, якості та умов постачання техніки											
				Планування поставок техніки з фіксованими строками	С	С	С	х	С	С	С	х	С	С	С
				Виробник техніки											
				Компетенція дистриб'ютора											
				Наявність чіткої системи добору постачальника техніки, моніторинг ринку											
				Коректність і регулярність маркетингового дослідження вимог споживачів											
				Своєчасність і вірогідність інформації від постачальника											
				Наявність системи технічного обслуговування, поставок запасних частин для техніки											
				Пам'ятка клієнта (звіт правил або регламенти діяльності)											
				Своєчасність надання первинних документів від підрядників у бухгалтерію											
				Надання можливості кредитування споживача (у т. ч. лізинг)											
				Зниження витрат на організацію перевезення											
<b>1</b>	<b>9</b>	<b>23,8</b>	<b>5,0</b>	Строки доставки	<b>В</b>	<b>А</b>	<b>В</b>	<b>С</b>							<b>С</b>
<b>2</b>	<b>9</b>	<b>14,3</b>	<b>3,0</b>	Сезонність			<b>А</b>		<b>В</b>	<b>В</b>					
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>23,8</b>	<b>5,0</b>	Ціна техніки		<b>А</b>								<b>А</b>	
<b>4</b>	<b>9</b>	<b>9,5</b>	<b>2,0</b>	Робота з дистриб'ютором на основі партнерських відносин			<b>С</b>		<b>С</b>		<b>А</b>		<b>А</b>		
<b>5</b>	<b>9</b>	<b>19,0</b>	<b>4,0</b>	Можливості кредитування (у т. ч. лізинг)								<b>А</b>			
<b>6</b>	<b>9</b>	<b>9,5</b>	<b>2,0</b>	Вартість логістичних послуг		<b>В</b>		<b>С</b>						<b>С</b>	<b>А</b>
<b>Мета</b>				дотримання строків доставки за контрактом											
				використання власної мережі агентів											
				регулярно											
				дотримання строків обслуговування											
<b>Організаційні труднощі</b>															
<b>Максимальна цінність у стовпці</b>				<b>3</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
<b>Інтегральний показник важливості (поліпшення) характеристики</b>				<b>71,4</b>	<b>456,9</b>	<b>209,6</b>	<b>33,3</b>	<b>52,4</b>	<b>42,9</b>	<b>85,5</b>	<b>171,0</b>	<b>85,5</b>	<b>223,7</b>	<b>109,3</b>	
<b>Відносна вага важливості (поліпшення) характеристики</b>				<b>4,6</b>	<b>29,6</b>	<b>13,6</b>	<b>2,2</b>	<b>3,4</b>	<b>2,8</b>	<b>5,6</b>	<b>11,1</b>	<b>,5</b>	<b>14,5</b>	<b>7,1</b>	

Рис. 1. Будинок якості "Споживача аграрної техніки"

Вимоги споживача		Можливості виробника / постачальника	Можливості					Загрози				
			Планування поставок техніки з фіксованими строками	Виробник техніки	Компетенція дистриб'ютора	Наявність чіткої системи добору постачальника техніки, моніторинг ринку	Коректність і регулярність маркетингового дослідження вимог споживачів	Своєчасність і вірогідність інформації від постачальника	Наявність системи технічного обслуговування, поставок запасних частин для техніки	Пам'ятка клієнта (звіт правил або регламенту діяльності)	Своєчасність надання первинних документів від підрядників у бухгалтерію	Надання можливості кредитування споживача (у т. ч. лізинг)
Обов'язкові	Терміни доставки											
	Наявність чіткої системи добору постачальника техніки, контакт із покупцем	C/5	A/25	A/25	C/5	B/15	B/15	B/15		B/15		B/15
	Ціна техніки	B/12	A/20	B/12	Поле		B/12		C/4		C/4	Поле
	Робота з дистриб'ютором на основі партнерських відносин		C/3	A/15	СІМ	A/15	А/15	ЗОНА		C/3		СІЗ
	Можливості кредитування (у т. ч. лізинг)				B/12	C/4						
	Вартість логістичних послуг									B/12	B/12	A/20
	Сезонність	C/2		A/15			A/15		B/8			
Бажані	Додаткові послуги (збирання, технічне обслуговування та ін.)		B/15	C/4								
	Формалізація оформлення					A/8					C/12	
	Підсилення зворотного зв'язку	A/5		B/11				ЗОНА				
	Час реагування				Поле							Поле СЛІЗ
	Всі дії за зобов'язаннями				СЛІМ		C/12					
	Можливість перегляду тарифів	A/6								B/9		
	Мінімізація витрат на запчастини, допоміжне устаткування			A/8	A/10	B/12						C/10

СІМ	поле сил і можливостей	СЛІМ	поле слабкостей і можливостей
СІЗ	поле сил і загроз	СЛІЗ	поле слабкостей і загроз

Рис. 2. Підсумкова матриця Будинку якості “Споживача аграрної техніки”

за результатами впровадження проведеного дослідження.

Отже, використання матричного аналізу за допомогою методики “Будинок якості” дає можливість спрямувати керівництво досліджуваних підприємств на послідовне створення унікальних для цільових клієнтів продуктів, послуг, сформувати системне ро-

зуміння потреб клієнтів, задоволення яких вони готові платити, ідентифікувати вимоги споживачів; визначити можливості виробника для конкуренції; загальні характеристики продукту та питання для подальшого вивчення.

Аналіз стану формування та реалізації маркетингової логістичної системи ціноутво-

рення підприємств сільськогосподарського машинобудування було здійснено шляхом покрокової процедури побудови та заповнення фігурної матриці “Будинку якості споживача аграрної техніки”, що становить основу методу розгортання і структуризації функції “ціна аграрної техніки/якість логістичного обслуговування”, що є ефективним методичним рішенням перетворення запитів споживачів у конкретні організаційні та технічні рішення, спрямовані на підвищення якості клієнтського обслуговування споживачів сільськогосподарської техніки, і дає можливість для кожної із зон за ознаками адаптивності та дисипативності запропонувати портфель доцільних заходів для досягнення імовірного атрактору розвитку або поширення поля сили і можливостей СіМ (збільшення кількості покупців за рахунок виконання обов’язкових вимог споживачів) та нейтралізації або пом’якшення дії поля слабкостей і загроз СЛіЗ (шляхом покращання системи логістики на засадах маркетингу: умов постачання, її строків, надання додаткових послуг сільськогосподарським виробникам). Ці портфелі класифікуються за активністю та ступенем ризикованості заходів щодо пристосування системи ціноутворення та логістики до вимог клієнтів. Для адаптивних зон (сили і загрози СіЗ, слабкостей і можливостей СЛіМ) — збалансовані заходи (неможливість встановлення цін, нижчих за собівар-

тість її виготовлення); для дисипативних зон: СіМ — агресивні та високоризиковані заходи (спроба за рахунок зниження цін та умов постачання виходу на нові ринки збуту), СЛіЗ — консервативні та низькоризиковані заходи (отримання цільової норми прибутку за будь-яких умов).



## Література

1. Калашников С. А. Особенности применения логистики и маркетинга на предприятиях ресурсного обеспечения АПК / С. А. Калашников, Д. В. Пономарев // РИСК. — 2010. — № 1. — С. 107–111.
2. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році // Стат. бюл. — К. — 2014.
3. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2013 році // Стат. бюл. — К. — 2014.
4. Обзор украинского рынка тракторов мощностью 260 – 390 л. с. в кризисный и посткризисный период. Поставки новых и б/у зерноуборочных комбайнов в I – II кв. 2014 г. [Электронный ресурс] // Исследования. — Режим доступа: <http://www.runo-agro.com/ru/исследования/>
5. Рынок с/х техники Украины 2013: торговые марки, импортеры, тенденции [Электронный ресурс] // Публикации маркетингового агентства “Марком”. — Режим доступа: <http://markom.freshart.org.ua/ru/press/2/>
6. Савина Н. А. Методология “шесть сигм” в сфере логистических услуг / Н. А. Савина // Логистика. — 2008. — № 3. — С. 56–62.

*Обґрунтовано доцільність використання концепції “Будинку якості” для вдосконалення логістичного обслуговування підприємств-споживачів сільськогосподарської техніки в Україні. Визначено економічну сутність концепції “Шість сигм” та здійснено покрокову побудову Будинку якості “Споживача аграрної техніки” з визначенням зон адаптивності та дисипативності.*

*Обоснована целесообразность использования концепции “Дом качества” для совершенствования логистического обслуживания предприятий-потребителей сельскохозяйственной техники в Украине. Определена экономическая сущность концепции “Шесть сигм” и осуществлено пошаговое построение Дома качества “Потребителя аграрной техники” с определением зон адаптивности и диссипативности.*

*The feasibility of using the concept of “House of Quality” to improve logistics services business and consumer agricultural machinery in Ukraine. Determined the economic substance of the concept of “Six Sigma” and made an incremental build houses as “consumer Agricultural Engineering” from the definition of areas of adaptability and dyssypatyvnosti.*

Надійшла 21 січня 2015 р.

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДОКУМЕНТІВ ТА ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 180–184

*Система показників стратегічного планування складає базу для аналізу і прогнозування, оцінки й моніторингу показників розвитку національної економіки. Вона дає змогу відслідковувати динаміку найважливіших макро-економічних агрегатів у часі та повинна відповідати характеру соціально-економічних завдань, що ставляться у перспективі перед національним господарством, його масштабам, складності економічних зв'язків, народно-господарських і міжгалузевих пропорцій, особливостям господарського регулювання в умовах стратегічного планування.*

Різноманітність підходів до вивчення довгострокових стратегічних планів розвитку країни відображено в багатьох працях [3; 5; 7–10]. Тематика методичного забезпечення у системі стратегічного планування розвитку досліджувалась у працях Н. Горшкова, Н. Сітнікова, І. Запатріна та ін. [1; 4].

Для систематизації документів стратегічного планування застосовується диференціація загальної стратегії за ознаками, що характеризують певний її вимір. У загальному вигляді систему документів стратегічного планування наведено у таблиці. У такому вигляді вона більш повно відповідала б сучасним вимогам державного регулювання економічного розвитку, особливо у період виходу

з кризи і переходу до сталого економічного зростання.

Природно, що документи стратегічного планування повинні становити єдину систему. Тут найскладнішим є сполучення галузевого і територіального планування [3].

Як видно з аналізу, національна стратегія розвитку України повинна визначати цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, напрями економічної політики, передбачати заходи державного регулювання для досягнення програмних цілей, узгоджених за термінами реалізації та складом виконавців. Її цільовим завданням є створення умов для сталого економічного зростання за рахунок активізації інвестиційної діяльності, спрямо-

Таблиця

**Система документів стратегічного планування на довгострокову перспективу (від 10 років)**

Стратегії розвитку	Довгострокові програми	Баланси
Національна стратегія економічного і соціального розвитку	Національні довгострокові програми	Баланс інвестиційних ресурсів
		Баланс трудових ресурсів
		Паливно-енергетичний баланс
Стратегії розвитку галузей (видів діяльності)	Галузеві (видів діяльності) програми	Баланси попиту і пропозиції окремих видів продукції
Регіональні стратегії розвитку	Регіональні програми	Баланси попиту і пропозиції окремих видів продукції

ваної на здійснення структурної перебудови, розширення внутрішнього ринку та підтримки на належному рівні експортного потенціалу країни.

Складовими частинами Національної стратегії, регіональних стратегій, стратегій розвитку галузей економіки або ж сфер діяльності повинні бути стратегії розвитку трудових ресурсів, основного капіталу, використання природних ресурсів, розвитку і виробництва технологій, видів діяльності тощо.

У документах середньострокового і короткострокового періодів доцільно передбачити прогнозні оцінки основних потоків макроекономічних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, капіталів), і особлива увага повинна приділятися системі балансів національної економіки, до яких належать: національні рахунки за секторами економіки; баланс валового внутрішнього продукту; зведений баланс фінансових ресурсів; баланс доходів і витрат населення; баланс ринку праці; зовнішньоторговельний баланс; платіжний баланс; баланси основних видів паливно-енергетичних ресурсів; баланси попиту і пропозиції основних видів продукції виробничо-технічного призначення; баланси попиту і пропозиції основних видів продукції сільськогосподарства та продовольства.

Раціональне сполучення галузевого, відомчого і територіального планування припускає проведення низки організаційних заходів, до яких належать поліпшення розробки планів розвитку галузей у територіальному розрізі й забезпечення їх спільного розгляду і збалансування. Тісніші зв'язки міністерств і відомств із місцевими органами влади допоможуть врахувати інтереси галузей у частині використання віднесених до певної території ресурсів (трудових, природних та ін.), а також сприятимуть комплексному розвитку господарства, розташованого на певній території.

У розробленні документів стратегічного планування повинні брати участь усі рівні виконавчої влади:

- центральні органи виконавчої влади, які здійснюють державне регулювання економічних процесів (Міністерство економічного розвитку і торгівлі — через розроблення держав-

ної економічної політики, розробку прогнозів і програм, через регулювання зовнішньоекономічної діяльності; Міністерство фінансів — через фінансово-бюджетне і податкове регулювання; Міністерство праці та соціальної політики — через регулювання рівня зайнятості, політики заробітної плати, соціального захисту населення; Державна митна служба — через митне регулювання; Національний банк України — через грошово-кредитне і валютне регулювання; Антимонопольний комітет — через контроль за дотриманням антимонопольного законодавства тощо);

- галузеві міністерства та комітети;
- обласні адміністрації та Київська міська державна адміністрація.

Оскільки при плануванні економічного й соціального розвитку національного господарства одночасно вирішити всі питання неможливо, доцільно розроблювати окремі плани за тривалістю планованих відрізків часу (перспективні, що включають довгостроковий, середньостроковий плани, та річні), а сам процес планування розбивається на окремі стадії, під якими маються на увазі організаційно-технологічні етапи розробки плану.

Величезний обсяг роботи, методологічна складність та значна залежність від точності інформації і розрахунків зумовлюють послідовну поетапну розробку і уточнення кожного документа стратегічного планування. На рисунку, як приклад, показано організаційну схему розробки, узгодження і затвердження документів державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України.

Тут задіяний і прогноз, і моніторинг, і контроль виконання затверджених і проектних показників. Він здійснюється Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів, Державним комітетом статистики, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади за участю НБУ.

Одночасно необхідно проводити аналіз (моніторинг) відхилення фактичних показників економічного і соціального розвитку від програмної траєкторії та коригування економічної політики для забезпечення досягнення затверджених і проектних показників (дина-



**Рис. Організаційна схема розробки, узгодження і затвердження документів державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України [6]**

міки виробництва продукції і послуг, валового внутрішнього продукту, індексу інфляції, валютного курсу, середньої заробітної плати, грошових доходів населення, стану заборгованості з виплат заробітної плати, соціальних виплат, виконання державного і місцевих бюджетів за доходами і видатками, зміни обсягу державного боргу, сальдо зовнішньоекономічного обороту та платіжного балансу тощо).

Для консолідації суб'єктів економіки навколо розроблення документів стратегічного планування слід залучати важливі підприємства недержавного сектору економіки, які можуть брати участь у розробленні та виконанні регіональних програм на основі узгодження своїх намірів з органами виконавчої влади з питань, що входять до їхньої компетенції. Обов'язковими для них є тільки ті показники і зобов'язання, що закріплені в їхніх договорах з міністерствами, відомствами та територіальними органами виконавчої влади.

Для підвищення дієвості управління велике значення має система планових показни-

ків, послідовне вдосконалення якої значною мірою сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

Система показників стратегічного планування становить базу для аналізу і прогнозування, оцінки й моніторингу показників національної економіки. Крім того, вона дає змогу відслідковувати динаміку найважливіших макроекономічних агрегатів (наприклад, обсягу виробництва, рівня зайнятості) у часі, а також повинна використовуватися при передачі міжнародним організаціям даних, що відповідають міжнародним стандартам.

Ця система має відповідати характеру соціально-економічних завдань, що ставляться у перспективі перед національним господарством, відповідно до його масштабів, складності економічних зв'язків, народногосподарських і міжгалузевих пропорцій, особливостей господарського регулювання в умовах стратегічного планування. Ця система показників повинна враховувати господарську компетенцію кожної ланки управління,

охоплювати найважливіші сторони функціонування економіки, орієнтувати на досягнення високих кінцевих результатів, на економію витрат живої і уречевленої праці.

Аналіз досвіду розробки програмних документів європейськими країнами показав, що стратегії соціально-економічного розвитку розробляються на урядовому рівні, охоплюють середньостроковий період планування і реалізуються переважно на основі відповідних програм. У більшості країн застосовуються кількісні критерії для характеристики цільових соціальних завдань і напрямів урядової політики та для визначення їх ефективності. Поряд із цим деталізація, ступінь опрацювання та обґрунтування стратегічних напрямів урядової політики є різними.

Узагальнення закордонного і вітчизняного досвіду дає можливість визначити показники, що використовуються майже в усіх стратегіях довгострокового розвитку. Це: випуск; проміжне споживання; валова додана вартість; ВВП; реальний ВВП; чисельність населення; чисельність зайнятих у всіх сферах економічної діяльності; доходи населення; обсяги продукції промисловості; обсяги продукції сільського господарства; інвестиції; обсяг експорту товарів і послуг; обсяги імпорту товарів і послуг; доходи зведеного бюджету (% до ВВП); середньомісячна заробітна плата працівників (% до попереднього періоду); рівень безробіття (% до економічно активного населення у віці 15–70 років); екологічні показники.

Хоча перелічені показники і є важливими й визначальними для характеристики розвитку економіки, але вони не охоплюють усі сфери економіки та обмежені лише агрегатними показниками, які потім не деталізуються за структурними складовими економіки.

Розглянемо найважливіші макроекономічні агрегати, що необхідні і достатні для цілей стратегічного планування. Для цього за змістом і характером впливу на розвиток економіки розподілимо показники на такі групи:

1. Виробництво продукції і послуг.
2. Інфляція та ціни.
3. Фактори виробництва.
4. Формування доходів і їх використання.

5. Зовнішньоекономічна діяльність.

6. Монетарні показники.

7. Показники бюджету.

8. Показники якості життя.

Кожна з перелічених груп не повинна вміщувати показники, що не піддаються прогнозуванню з достатньою точністю або є другорядними, а з іншого боку, ці показники повинні певною мірою відображати цілі, пріоритети і кінцеві результати розвитку економіки.

Виробництво продукції і послуг зазвичай характеризується такими основними показниками: валовий випуск, проміжне споживання, валова додана вартість, валовий внутрішній продукт. Інші показники виробництва можуть визначатися як похідні від цих основних агрегатів.

Друга група показників, що охоплює інфляцію і ціни, включає індекси споживчих цін, цін виробників та індекс-дефлятор ВВП. Інші показники цієї групи на довгострокову перспективу можуть не визначатися, враховуючи складність і невизначеність їх прогнозування на перспективу.

**Фактори виробництва.** У цю групу можна віднести основні засоби, споживання основного капіталу, продуктивність факторів виробництва — праці і капіталу, інвестиції, прямі іноземні інвестиції, державні капітальні вкладення, енергоємність. Такий перелік можна вважати достатнім для цілей стратегічного планування на довгострокову перспективу.

**Формування доходів і їх використання.** На довгостроковий період ця група може обмежитися такими показниками, як оплата праці найманих робітників, чисті податки на виробництво й імпорт, валовий прибуток, змішаний дохід, кінцеві споживчі витрати (у тому числі домашніх господарств і сектору загального державного управління), валове нагромадження основного капіталу.

Зовнішньоекономічна діяльність може бути представлена показниками експорту й імпорту товарів та послуг і обсягом валового зовнішнього боргу.

Монетарні показники, як мінімум, повинні охоплювати облікову ставку НБУ (середньозважену) та індекс реального ефективного об-

мінного курсу гривні. Хоча ці показники важко спрогнозувати, але як цільові орієнтири вони сприятимуть дієвості стратегії.

Показники бюджету можна характеризувати такими термінами, як питома вага доходів бюджету у ВВП, видатки бюджетної системи, у тому числі на освіту, на охорону здоров'я, на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу.

Показники якості життя охоплюють чисельність населення, рівень зайнятості, рівень безробіття, реальні наявні доходи населення, середню заробітну плату, кінцеві споживчі витрати, споживчі витрати домашніх господарств, викиди шкідливих речовин.

Враховуючи економічну ситуацію і цільову спрямованість урядових програм, необхідно додати у число індикаторів стратегічного планування показники інноваційного розвитку, ефективності використання факторів виробництва та екологічні показники.

Крім того, система показників стратегічного планування на довгострокову перспективу, відповідаючи на вимоги функцій планування, повинна більш повно охоплювати кінцеві завдання й орієнтири пріоритетних напрямів розвитку економіки, орієнтири розвитку сфер діяльності, галузей і регіонів.

Отже, система показників стратегічного планування повинна відповідати характеру соціально-економічних завдань, що ставляться у перспективі перед національним господарством, відповідно до його масштабів, складності економічних зв'язків, народногосподарських і міжгалузевих пропорцій.

*Система показників стратегічного планування на довгострокову перспективу, відповідаючи на вимоги функцій планування, повинна більш повно охоплювати кінцеві завдання й орієнтири пріоритетних напрямів розвитку економіки, орієнтири розвитку сфер діяльності, галузей і регіонів.*

*Система показателей стратегического планирования на долгосрочную перспективу, отвечая на требования функций планирования, должна более полно охватывать конечные задачи и ориентиры приоритетных направлений развития экономики, ориентиры развития сфер деятельности, отраслей и регионов.*

*The system of indicators of strategic planning for the long term, responding to the demands of planning should be more fully cover the final objectives and targets priority areas of economic development, benchmarks areas, sectors and regions.*



## Література

1. Горшкова Н. І. Сучасний стан та основні особливості системи стратегічного планування в Україні / Н. І. Горшкова, Н. П. Сітнікова, Т. В. Боліла // Економіка України: стратегічне планування / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. — К.: НДЕІ, 2008. — С. 10–22.
2. Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / авт. кол.: Н. П. Сітнікова, О. В. Етокова, О. В. Пасічник та ін.; ПРООН в Україні, Мін-во екон. України. — К.: Вид-во ПП "ЕКМО", 2005. — 116 с.
3. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки: послання Президента України до ВРУ // Урядовий кур'єр. — 2002. — № 100.
4. Запатріна І. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення / І. Запатріна // Економіст. — 2007. — № 11. — С. 21–25.
5. Кінах А. К. Український прорив / А. К. Кінах. — К.: Три крапки, 2005. — 320 с.
6. Прогнозування і розробка програм / за ред. В. Ф. Беседіна. — К.: Наук. світ, 2000. — 468 с.
7. Стратегическое планирование / под ред. Э. А. Уткина. — М.: Экмос, 1997. — 438 с.
8. Україна 2020: Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]: проект. — Режим доступу: <http://www.u-e-p.eu/images/pictures/project-ukraine/strategy-2020.doc>
9. Україна-2015: Національна стратегія розвитку [Електронний ресурс]. — К.: Укр. форум, 2008. — Режим доступу: [semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf](http://semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf)
10. Український прорив: для людей, а не політиків: програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001120-08>

Надійшла 3 червня 2015 р.

## **ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 185–193

*Удосконалено методичні положення щодо розрахунку інтегрального показника інноваційної спрямованості промислового підприємства.*

Сучасні економічні умови характеризуються загостренням конкуренції, в якій найважливішим фактором успіху стає ступінь інноваційної активності підприємств, які залучені в боротьбу за споживача. З огляду на зазначене, особливою важливістю набувають питання з'ясування можливостей, реалізація яких уможливила б забезпечення виробництва інновацій і, відповідно, конкурентоспроможності продукції в ринковому середовищі.

Оскільки конкурентні переваги на ринку не можливі без запровадження у діяльності підприємства інноваційних розробок та продуктів, особливо актуальним постає питання забезпечення його інноваційного розвитку, який передбачає безперервний пошук і використання нових способів реалізації потенціалу підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Основу інноваційного розвитку формує процес розробки та реалізації новинок (інноваційний процес) та наявність у підприємства відповідного ресурсного забезпечення такого процесу та можливостей його впровадження (інноваційний потенціал) [1].

З огляду на викладене, доцільно розглянути поняття “інноваційна спрямованість”. Досить часто науковці в цьому розумінні застосовують назву “інноваційна активність”, однак ми в нашому дослідженні використаємо поняття “інноваційна спрямованість”. Більшість дослідників ототожнює поняття

інноваційної спрямованості з інноваційною діяльністю, однак вони мають різні значення, оскільки діяльність — це знання, праця, сукупність дій, тоді як активність передбачає “діяльну участь, діяльний стан” [2].

Інноваційна спрямованість розглядається як ступінь інтенсивності та своєчасності здійснення економічними суб'єктами певних дій, спрямованих на інноваційний розвиток. Під час подальшого дослідження під інноваційною спрямованістю будемо розуміти комплексну характеристику інноваційної діяльності підприємства, яка складається зі здатності до мобілізації наявного потенціалу та включає ступінь інтенсивності й енергійності дій з розробки, впровадження і розповсюдження інновацій. Інноваційна спрямованість підприємства є основою для визначення конкурентоспроможності та визначальним параметром для розробки інноваційної стратегії розвитку підприємства. Відповідно методика її оцінки має уможливити використання результатів при виборі й реалізації стратегії підприємства.

Існують три основні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств за допомогою групи коефіцієнтів:

а) підхід, заснований на оцінці активів, надає особливе значення внутрішнім активам підприємства: людським ресурсам, організаційній структурі, корпоративній культурі, технологіям і ресурсам, нематеріальним активам, репутації. В нашому випадку конку-

рентоспроможність вимірюється з точки зору якості різних активів підприємства;

б) підхід, заснований на процесах, розглядає конкурентоспроможність підприємства як функцію від ефективності реалізації на підприємстві процесів: стратегічного менеджменту, управління людськими ресурсами і талантами, впровадження і використання інновацій, управління якістю, а також операційних, маркетингових процесів і процесів розвитку;

в) підхід, заснований на результатах. У межах цього підходу припускається, що конкурентоспроможність підприємства проявляється головним чином в результатах його господарської діяльності, а управління конкурентоспроможністю має бути спрямоване на досягнення цих результатів. В якості основних параметрів виступають продуктивність, частка ринку, прибуток, вартість компанії тощо. В даному випадку вважається, що внутрішні фактори не можуть достатньо об'єктивно схарактеризувати конкурентоспроможність підприємства.

Водночас більшість моделей в рамках наведених трьох підходів мають певні недоліки, що пов'язані, по-перше, з недостатнім урахуванням особливостей підприємств машинобудівної галузі, а по-друге, зосереджуються лише на одній грані конкурентоспроможності, приділяючи недостатньо уваги всім іншим.

Отже, розробка методичних підходів щодо визначення інтегральної оцінки рівня інноваційної спрямованості машинобудівних підприємств у постійно змінюваних умовах зовнішнього середовища вважається нами актуальним завданням.

Об'єктом дослідження є внутрішня технологічна конкурентоспроможність підприємства, що формується на основі його інноваційної спрямованості певною системою показників.

Розробимо методичний підхід щодо визначення інтегральної оцінки рівня інноваційної спрямованості машинобудівних підприємств у постійно змінюваних умовах зовнішнього середовища.

В основу визначення стану інноваційної спрямованості підприємства нами покладені

показники, які характеризують його інноваційний потенціал.

Окреслимо основні вимоги, які мають бути враховані при формуванні системи показників з оцінки рівня інноваційної спрямованості. По-перше, система показників має враховувати галузеві особливості протікання інноваційних процесів (наукомісткість технологічних процесів), характеристику виробничої системи (рівень трудомісткості виробництва), тип виробництва (масовий, крупносерійний, дрібносерійний, одиничний), стадію розвитку організації (зростання, зрілість, спад). По-друге, в системі мають бути показники, які відобразатимуть наявність і якість основних стратегічно важливих для підприємства ресурсів, задіяних в інноваційній діяльності підприємства, тобто відобразити стан відтворювальної складової інноваційного потенціалу. По-третє, в системі мають бути показники, які прямо або опосередковано вказують на результативність використання наявних ресурсів підприємства, які задіяні в інноваційній діяльності, тобто відобразити стан виробничої складової інноваційного потенціалу.

Як доводить наше дослідження, найчастіше інноваційний потенціал характеризують за допомогою такої групи показників [3]:

- показники кадрів, які задіяні в інноваційній діяльності: кількість і кваліфікація фахівців, кількість і якість підготовки спеціалістів;
- матеріально-технічні показники: витрати на наукові, науково-технічні дослідження, дослідно-конструкторські роботи, комерціалізація інновацій, прогресивність виробничої бази;
- інформаційні показники: кількість і якість інформаційних фондів, які використовуються в інноваційній діяльності, можливості і якість розповсюдження інформації, задоволення спеціалістів інформацією;
- результуючі показники інноваційної діяльності, які характеризують її доцільність.

В якості основного кількісного параметру інноваційного потенціалу на практиці розгля-

дається величина грошових коштів, витрачених на здійснення інноваційної діяльності. Однак самі по собі витрати на нововведення ще не свідчать про величину інноваційного потенціалу, оскільки можна витратити значні кошти, але отримувати незначні результати.

Отже, відповідно до зазначених чинників має бути сформована система показників (далі в роботі вони детально представлені), які адекватно їх відобразатимуть та відповідатимуть принципам наукової обґрунтованості, об'єктивності, доступності вхідних даних, простоти розрахунків, конкретності і однозначності отриманих результатів, логічного зв'язку показників з інноваційним процесом та покращенням конкурентоспроможності.

При цьому кожен чинник інноваційної спрямованості підприємства чи галузі слід описувати за допомогою показників, які обираються з урахуванням доступної бази статистичних даних в Україні відповідно до їх змістовного навантаження.

Під час формування системи показників інноваційного потенціалу доцільно врахувати такі загальновідомі позиції. Так, результативність інноваційної діяльності можна оцінити за допомогою патентної статистики для підприємств, які займаються дослідженнями і розробками, або за наявністю впроваджених в діяльність нових технологічних процесів. Кількість виданих патентів та нових технологій відображає технологічний динамізм. Найчастіше використовується показник співвідношення кількості патентів до ВДВ (або витрат на НДДКР) або відношення кількості впроваджених у виробництво нових технологічних процесів до витрат на інновації.

Інноваційний розвиток можна вимірювати питомою вагою інноваційної продукції в загальному обсязі продажів на внутрішньому ринку та часткою інноваційної продукції в експорті.

Активність у високотехнологічних галузях можна оцінити показником зайнятості у високотехнологічних секторах, який вважається індикатором спроможності до технологічного оновлення та інновацій, здатності до продуктових та технологічних інновацій.

Адже для виробництва нового продукту, що перебуває на стадії впровадження, необхідні трудові ресурси високої кваліфікації. Після впровадження, коли продукт одержує широке визначення й переходить у масове виробництво, залучаються менш кваліфіковані працівники.

Інформація про інновації та інноваційну діяльність може бути отримана непрямим шляхом. Країнам, які будують "економіку знань", властиве швидке зростання обсягів та питомої ваги високотехнологічної продукції. Ці показники широко застосовуються для оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування.

Оскільки технологічне оновлення є однією з найважливіших складових інноваційної економіки, потрібно ефективно його оцінювати. В сучасному світі утверджується тенденція випереджаючого зростання галузей, які виробляють наукоємну або високотехнологічну продукцію. Адже низький рівень наукоємності є трудомістким, матеріаловитратним та в кінцевому рахунку погіршує позиції підприємства і галузі в цілому у конкурентній боротьбі [4].

Інтегральна оцінка інноваційної спрямованості — показник, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих відповідно до їх вагомості та інших чинників. Вона дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки інноваційної спрямованості конкретного об'єкта, а інколи є єдиною можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Визначення рейтингу інноваційної спрямованості підприємств, регіонів, галузей передбачає послідовне виконання таких етапів (див. рис. 1).

*Етап 1. Формування вихідних даних (системи аналітичних показників).*

Спираючись на офіційну статистичну інформацію, збираються дані і формується система (групи) аналітичних показників інноваційної спрямованості підприємства, регіонів, галузей за рік або необхідної для досліджен-

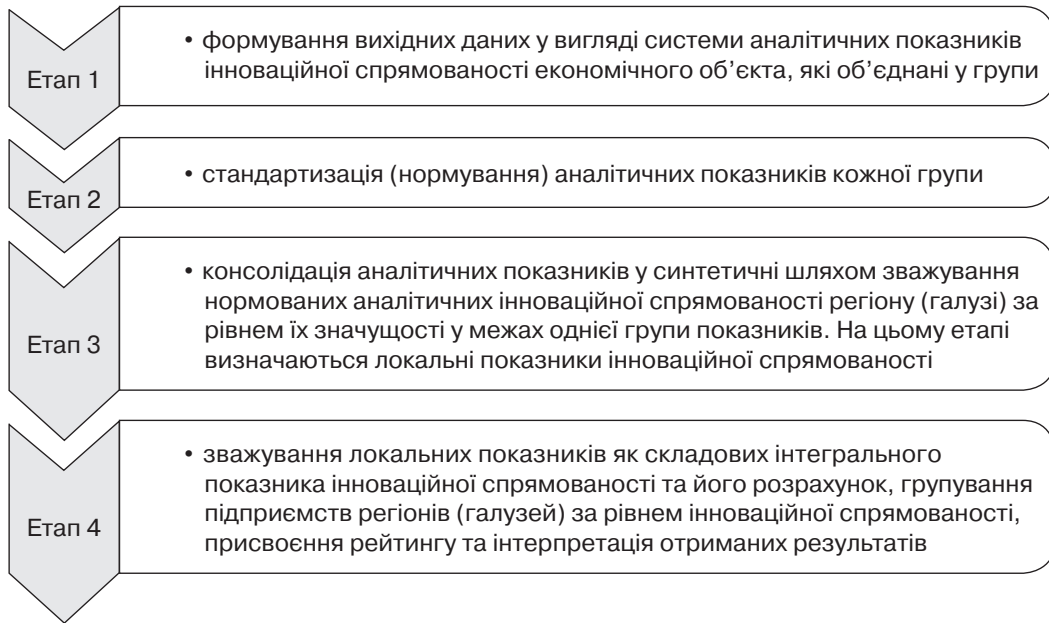


Рис. 1. Етапи визначення інноваційної спрямованості підприємств, регіонів, галузей

ня кількості повних років, яка є основою для всіх подальших розрахунків.

*Етап 2. Стандартизація (нормування) аналітичних показників.*

Для приведення значної кількості різноякісних та різновимірних показників соціально-економічного розвитку підприємства, регіонів, галузей, які використовуються в розрахунках, у зіставний вигляд, їх потрібно нормувати. Тобто здійснити перехід від абсолютних значень до нормованих, що характеризують ступінь наближення до оптимального значення. А також забезпечити інформаційну односпрямованість нормованих показників, виокремлюючи показники стимулятори (чим вище значення вхідного показника, тим вища якість інтегрального) та дестимулятори (чим вище значення вхідного показника, тим нижча якість інтегрального).

Розрахунок нормованих значень здійснюють за формулою [4]:

$$n_{ijk} = \frac{T_{ijk} - T_{ij(\min)}}{T_{ij(\max)} - T_{ij(\min)}} \quad (\text{для стимуляторів}) \quad (1)$$

та

$$n_{ijk} = \frac{T_{ij(\max)} - T_{ijk}}{T_{ij(\max)} - T_{ij(\min)}} \quad (\text{для дестимуляторів}), \quad (2)$$

де  $n_{ijk}$  — нормоване значення  $j$ -го показника  $i$ -ї групи для  $k$ -го підприємства, регіону (га-

лузі) ( $k = 1, \dots, l$ );  $T_{ijk}$  — значення  $j$ -го показника  $i$ -ї групи для  $k$ -го підприємства, регіону (галузі);  $T_{ij(\max)}$  — відповідно мінімальне і максимальне значення  $j$ -го показника  $i$ -ї групи серед  $l$  порівнюваних підприємств (регіонів, галузей).

Нормування у статистичній обробці даних застосовується для того, щоб усі значення ознак потрапляли у зручні для порівняння діапазони. Зазвичай це інтервал  $[0; 1]$ .

*Етап 3. Консолідація аналітичних показників у синтетичні і визначення локальних показників.*

Процес консолідації (агрегації) інформації рекомендується реалізовувати так: визначають ваги показників по виділених об'єктах; розраховують проміжні інтегральні індикатори; формують єдину інтегральну оцінку.

Таким чином, на основі розрахованих на попередньому етапі нормованих значень аналітичних показників визначають синтетичні або, як їх називають, локальні показники інвестиційної привабливості регіонів (галузей) за  $i$ -ю групою показників ( $S_{ik}$ ) [4]:

$$S_{ik} = \sum_{j=1}^m n_{ijk} * \alpha_{ij}, \quad (3)$$

де  $m$  — кількість показників, що характеризують інвестиційну привабливість регіону (га-

лузі)  $i$ -ї групи;  $\alpha_{ij}$  — ваговий коефіцієнт  $j$ -го показника  $i$ -ї групи;  $k$  — кількість регіонів (галузей), ( $k = 1, \dots, l$ ).

З метою кращого розуміння і сприйняття даної методики, позначення та алгоритм розрахунку вищезазначених показників наведено в табл. 1.

Для встановлення вагових коефіцієнтів  $\alpha_{ij}$  показників у межах однієї групи доцільно застосувати експертний метод оцінювання [5]. У нашому дослідженні буде використано метод бального оцінювання об'єкта експертизи. Вагові коефіцієнти встановлюються на основі балів, які виставляються експертами і відображають суб'єктивну думку експерта щодо впливовості, цінності та важливості показника. Бали вибираються зі спеціальної оцінювальної числової шкали. Один із найвідповідальніших етапів — формування експертної групи. Від її чисельності та професійного складу залежить точність та обґрунтованість експертного висновку.

Розрахунки оформлюють у вигляді таблиці. Кожен експерт у відповідному стовпчику табл. 2 (значення, присвоєні експертами,  $x_{ij}$ ) наводить бал (натуральні числа від 1 до  $N$ , ( $N = 1, \dots, m$ ), який у порядку зменшення пріоритетності та важливості присвоює кожному з аналітичних показників відповідної групи. Бал 1 надається мінімальній оцінці, а ранг  $N$  — максимальній.

Наприклад, в нашому випадку (див. табл. 1) це будуть числа від 1 до 3 для аналітичних показників усіх трьох груп. Значущість аналітичного показника визначається відношенням суми оцінок за  $j$ -м показником до загальної суми оцінок за усіма показниками:

$$\alpha_{ij} = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^m x_{ij}}. \quad (4)$$

Причому, сума вагових коефіцієнтів аналітичних показників у межах відповідної групи має дорівнювати одиниці ( $\sum_{j=1}^m \alpha_{ij} = 1$ ).

*Етап 4. Розрахунок інтегрального показника і присвоєння рейтингу.*

На основі локальних показників інноваційної спрямованості розраховують інтегральну інноваційну спрямованість  $k$ -го підприємства регіону (галузі) ( $k_{iii(k)}$ ) за формулою 5 [6]:

$$k_{iii(k)} = \sum_{i=1}^q S_{ik} * \lambda_i, \quad (5)$$

де  $q$  — кількість груп показників;  $\lambda_i$  — вплив (значущість)  $i$ -ї групи показників на інтегральну інноваційну спрямованість підприємств, регіону (галузі).

З метою побудови рейтингу і групування підприємств за рівнем інноваційної спрямованості отримані інтегральні індекси інноваційної спрямованості підприємств ранжують. Для цього використовують метод аналітичного групування, за допомогою якого здійснюють такі кроки:

1. Визначають кількість груп ( $n$ ) за формулою Стерджеса [7]:

$$n = 1 + 3,322 \lg N, \quad (6)$$

де  $N$  — кількість одиниць усієї сукупності.

2. Знаходять величину інтервалу підгруп за формулою:

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n}, \quad (7)$$

де  $X_{\max}$  — максимальне значення інтегрального індексу;  $X_{\min}$  — мінімальне значення інтегрального індексу;  $n$  — кількість груп.

3. Складають таблицю з представленими результатами групування.

До витрат на інноваційний розвиток об'єкта необхідно відносити витрати на НДДКР, придбання патенту чи ліцензії, витрати на освоєння і впровадження у виробництво продуктових та технологічних організаційно-управлінських інновацій (зокрема маркетингових та логістичних).

Однак використання зазначених показників не забезпечує проведення глибокого аналізу і оцінки рівня інноваційного потенціалу всієї галузі.

Отже, метод інтегральної оцінки полягає в тому, що одного показника, яким би важливим він не був, недостатньо для характеристики інноваційного потенціалу. Потрібна група індикаторів, які у сукупності з тим чи

## Алгоритм розрахунку інтегрального показника

Групи показників (I)	Аналітичні показники (I) (необхідно нормувати) $T_{ij}$ — вхідні значення / $n_{ij}$ — нормовані значення	Синтетичні (локальні) показники ( $S_{ik}$ ) $S_{ik} = \sum_{j=1}^n n_{ijk} * \alpha_{ij}$ , $\alpha_{ij}$ — ваговий коефіцієнт $j$ -го (нормованого) показника	Інтегральний показник $k_{iii(k)} = \sum_{i=1}^q S_{ik} * \lambda_i$ , $\lambda_i$ — вплив (значущість) $i$ -ої групи показників; $q$ — кількість груп показників
<b>1</b> $m = 3$	1.1.	$T_{11}/n_{11}$	$n_{11} * \alpha_{11}$
	1.2.	$T_{12}/n_{12}$	$n_{12} * \alpha_{12}$
	1.3	$T_{13}/n_{13}$	$n_{13} * \alpha_{13}$
<b>2</b> $m = 4$	$S_{1k} = n_{11} * \alpha_{11} + n_{12} * \alpha_{12} + n_{13} * \alpha_{13}$		
	1	$T_{21}/n_{21}$	$n_{21} * \alpha_{21}$
	2	$T_{22}/n_{22}$	$n_{22} * \alpha_{22}$
	3	$T_{23}/n_{23}$	$n_{23} * \alpha_{23}$
4	$T_{24}/n_{24}$	$n_{24} * \alpha_{24}$	
	$S_{2k} = n_{21} * \alpha_{21} + n_{22} * \alpha_{22} + n_{23} * \alpha_{23} + n_{24} * \alpha_{24}$		
...	...	...	...
<b>n</b>	$k_{iii(k)} = S_{1k} * \lambda_1 + S_{2k} * \lambda_2 + S_{nk} * \lambda_n$		
			$S_{nk} * \lambda_n$

## Методика розрахунку вагових коефіцієнтів

Показники	Значення, присвоєні експертами, $x_{ij}$			Сума оцінок, присвоєних експертами	Загальна сума балів	Результуюче значення коефіцієнта, $\alpha_{ij}$
	Експерт 1	Експерт 2	Експерт $n$			
<b>Ранг (1-3)</b>						
1.1.	$x_{11}^1 (E_1)$	$x_{11}^1 (E_2)$	$x_{11}^1 (E_n)$	$\sum x_{11}$	$\sum x_{11} + \sum x_{12} + \sum x_{13} = \text{Sum}$	$x_{11} (E_1) + x_{11} (E_2) + \dots + x_{11} (E_n) / \text{Sum}$
	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>		
	1.2.	$x_{12}^1 (E_1)$	$x_{12}^1 (E_2)$	$x_{12}^1 (E_n)$		
<b>3</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>7</b>		
1.3.		$x_{13}^1 (E_1)$	$x_{13}^1 (E_2)$	$x_{13}^1 (E_n)$	$\sum x_{13}$	
	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>6</b>		
	<b>5 + 7 + 5 = 18</b>					
<b>1.</b>						<b>6/18 = 0,3333 = <math>\alpha_{13}</math></b>
<b>Ранг (1-2)</b>						
2.1.	$x_{21}^2 (E_1)$	$x_{21}^2 (E_2)$	$x_{21}^2 (E_n)$	$\sum x_{21}$	$\sum x_{21} + \sum x_{22} = \text{Sum}$	$x_{21} (E_1) + x_{21} (E_2) + \dots + x_{21} (E_n) / \text{Sum}$
	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>		
	2.2.	$x_{22}^2 (E_1)$	$x_{22}^2 (E_2)$	$x_{22}^2 (E_n)$		
<b>1</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>		
<b>4 + 5 = 9</b>						
<b>2.</b>						<b>4/9 = 0,4444 = <math>\alpha_{21}</math></b>
...						$x_{22} (E_1) + x_{22} (E_2) + \dots + x_{22} (E_n) / \text{Sum}$
<b>n</b>						<b>5/9 = 0,5556 = <math>\alpha_{22}</math></b>

іншим ступенем повноти (залежно від кількості показників у групі) відображали б як кількісну сторону, тобто масштаби різного роду ресурсів, так і якісну його сторону, яка свідчить про ефективність використання ресурсів, що є в наявності. Для співставлення потенціалів як чогось цілісного потрібно об'єднати обрані показники в один комплексний (інтегральний) показник. Основні переваги інтегрального показника полягають у наступному: по-перше, він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників і коефіцієнтів; по-друге, зводить проблему оцінки інноваційного потенціалу підприємства до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Запропоноване оцінювання інноваційної спрямованості підприємства дасть змогу визначити можливості здійснення підприємством інноваційної діяльності, а визначення вищевказаних показників інноваційної спрямованості всієї сукупності підприємств машинобудування дасть змогу оцінити реальний стан інноваційного потенціалу підприємств машинобудування України з точки зору її конкурентоспроможності, а також простежити динаміку змін інноваційної активності, проаналізувати сильні і слабкі сторони та використовувати результати аналізу

для вдосконалення інноваційної політики підприємства.



## Література

1. Мороз О. С. Інноваційний розвиток підприємства: сутність та проблема визначення складових частин / О. С. Мороз // Наук. записки. Серія "Економіка". — 2012. — Вип. 20. — С. 148–150.
2. Трилицкая О. Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. Ю. Трилицкая // Вести Волгоградского гос. ун-та. Серия 3 — "Экономика". — 2013. — Вып. 1 (22). — С. 155–161.
3. Баженов Г. Е., Кислицына О. А. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г. Е. Баженов, О. А. Кислицына // Вести Волгоградского гос. ун-та. Серия 3 — "Экономика". — 2013. — Вып. 3 (24). — С. 145–154.
4. Мех О. А. Научеёмность фармацевтической продукции как конкурентна перевага виробника / О. А. Мех // Наука та наукознавство. — 2008. — № 1. — С. 58–66.
5. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. — [2-е изд. перераб. и доп.]. — М.: Статистика, 1980. — 263 с.
6. Костюкевич Р. М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Р. М. Костюкевич. — Рівне: НУВГП, 2011. — 270 с.
7. Доценко О. С. Практикум з загальної теорії статистики: навч. посіб. / О. С. Доценко. — Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2010. — 204 с.

*Метод інтегральної оцінки полягає в тому, що одного показника, яким би важливим він не був, недостатньо для характеристики інноваційного потенціалу. Основні переваги інтегрального показника полягають у наступному: по-перше, він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників і коефіцієнтів; по-друге, зводить проблему оцінки інноваційного потенціалу підприємства до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів.*

*Метод інтегральної оцінки заключається в тому, що одного показателя, яким би важливим он ни был, недостаточно для характеристики инновационного потенциала. Основные преимущества интегрального показателя заключаются в следующем: во-первых, он синтезирует в себе все влияние включенных в исследование показателей и коэффициентов; во-вторых, сводит проблему оценки инновационного потенциала предприятия к одному количественному значению, что значительно облегчает экономическую интерпретацию полученных результатов.*

*The calculation methodology of the integral index of innovative orientation for industrial enterprise is improved. The method of integral estimation is that a single indicator, no matter how important it may be, is not enough to characterize*

*the innovation potential. The main advantages of the integral index are as follows: firstly, it synthesizes all the impact of indicators and ratios included in the survey; secondly, it reduces the problem of estimation of innovative potential for company to the single quantitative value, what greatly facilitates the economic interpretation of its results.*

**Надійшла 27 липня 2015 р.**

## **ХОЛДИНГОВІ СТРУКТУРИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 194–200

*Теоретично розглянуто доцільність створення холдингових структур у векторі сучасної економіки. Визначено сутність дефініції “холдинг” та функції холдингових структур, описано такі бізнес-об’єднання, як фінансові холдинги, галузеві холдинги та змішані холдинги.*

Результатом розвитку світової економіки стало створення великих інтегрованих структур, які можуть одночасно виробляти конкурентоспроможну продукцію та мінімізувати витрати на її виробництво. Асоціації, конгломерати, консорціуми, холдинги, картелі, трести, фінансово-промислові групи та інші інтеграційні об’єднання мають досягнути окреслених цілей завдяки створенню та використанню спільного капіталу та ефективного розподілу ресурсів, які є у них в наявності. Як пише Л. І. Федулова: “Великі корпорації створюють реальні передумови для динамічного промислового і технологічного розвитку” [19, 16], і також погоджується з тезою Б. Мільнера [15], що тенденції формування і функціонування корпорацій відображають закономірності розвитку світового господарства і мають універсальний характер. Науковці до таких закономірностей відносять: 1) концентрацію капіталу, 2) інтеграцію промислового і фінансового капіталу, 3) диверсифікацію форм і напрямів діяльності, 4) глобалізацію діяльності та інтернаціоналізацію.

Своєю чергою Ю. Вінслав наголошує, що основою підтримки стабільності розвитку виробництва і посилення контролю над ринковою ситуацією у розвинених країнах виступає інтегрована тенденція. Тому ключовими інтеграційними лініями розвитку великих корпорацій стали: 1) входження до їхнього складу

фінансових компаній (виконують функції уповноважених комерційних банків, надаючи кредити, позики, страхові та лізингові послуги, керуючи портфелями цінних паперів тощо); 2) транснаціоналізація, що передбачає, окрім всього іншого, розвиток партнерських відносин з фінансовими органами держав [5].

Отже, *інтегровану корпоративну структуру* (ІКС) пропонують розглядати як групу юридичних чи господарсько самостійних підприємств (організацій), що проводять спільну діяльність на засадах консолідації активів для досягнення загальних цілей [6]. Своєю чергою як основні організаційно-господарські форми ІКС у світовій практиці “існують великі компанії, що мають дивізіональну структуру; холдингові компанії (в єдності з підконтрольними підприємствами); ФПГ, консорціуми; контрактні групи; ТНК... Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв’язків виявляється насамперед у підвищенні ролі і збільшенні масштабів діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Вони дедалі більшою мірою стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв’язків. Активна виробнича, інвестиційна, торговельна діяльність ТНК дає змогу їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва та розподілу продукції” [19, 16].

Накопичений досвід стосовно розвитку інтеграції підприємств відобразився у низці праць вчених-економістів (Р. Р. Арутюнян, В. П. Герасенко, Г. В. Гололобов, А. А. Глушецький, Т. В. Кашаніна, М. С. Клапків, Ю. Б. Вінслав, Т. О. Малікова, М. В. Матюніна, А. Ю. Мелентьєв, Б. Мільнер, В. А. Рахмілович, О. В. Іванова, В. Ю. Шевченко, Ю. Б. Скаженик, Е. А. Суханов, Л. І. Федулова, Л. М. Чепурда, Ю. В. Якутін).

Тому актуальним стає аналіз наукових пошуків авторів стосовно цілей створення та функціонування великих інтеграційних об'єднань, єдиного економічного простору, "де головними господарюючими суб'єктами стають корпорації та альянси, діяльність яких започаткована на принципах інтеграції та диверсифікації. Особливо велика роль таких суб'єктів у сфері концентрації та використанні високотехнологічного потенціалу як основи інноваційного розвитку економіки" [19, 26]. Як наслідок, можна стверджувати, що основною метою їх створення є побудова економічної системи, спроможної гнучко та своєчасно пристосуватися до сучасних економічних викликів, стимулюючи створення позитивного синергетичного ефекту.

М. М. Альошин характеризує синергію як "ефект непропорційного підвищення ефективності або зниження витрат ресурсів на одиницю ефекту" [1, 18]. Тож науковці зазначають, що синергія поділяється на два типи: фінансовий та операційний. *Фінансова синергія* характеризується зниженням ділового та фінансового ризику, а для *операційної синергії* притаманна економія на масштабах виробництва, на гнучкості та можливості зростання. Операційна синергія призводить до збільшення поточних операцій, зниження прямих та непрямих витрат, заощаджень на інвестиції у розвитку мережі збуту, персоналу та дослідженні ринку, прискорює рух компанії до стратегічної мети [9].

Інші українські економісти стверджують, що отримання операційних синергій означає наявність ще таких ефектів: 1) економія операційних витрат (ефект агломерації); 2) економія витрат на проведення науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності;

3) комбінування ресурсів, що доповнюють один одного; 4) збільшення ринкового сегмента корпорації [16, 123, 124].

Отже, у результаті інтеграції окремих корпорацій можна отримати такі фінансові синергії: 1) створення податкових щитів (унікнення надмірного оподаткування); 2) можливість купівлі великого підприємства за ціною, нижчою від балансової; 3) фінансова диверсифікація (спосіб зменшення ризиків та управління ними) [16, 125; 17, 124].

Слід звернути увагу на тезу, висловлену І. Тепловою, що ефективність синергетичної взаємодії в економічному плані визначається такими показниками, як високий рівень показників економічної діяльності, швидка та адекватна реакція на зміни у зовнішньому середовищі, стійкі показники розвитку організації, вдосконалення структури, освоєння нових ринків збуту, створення позитивного іміджу, інноваційна діяльність збільшення прибутку, зниження витрат, зменшення інвестиційних потреб, скорочення часу реалізації цілей та ін. [18, 14].

На підставі викладеного вище можна зробити висновок, що синергетичний ефект певною мірою є чинником формування різних інтегрованих структур, своєю чергою інтеграція в бізнесі має багато переваг як для учасників інтеграційного процесу, так і для економіки країни загалом.

На думку А. Малікової, перевагами інтеграційних об'єднань організацій є: 1) економія масштабів виробництва; 2) збільшення своєї частки на ринку; 3) ширший доступ до різних ресурсів; 4) зменшення транзакційних витрат; 5) сумісне вирішення складних соціально-економічних, науково-технічних, екологічних та інших проблем [13, 293].

Причому науковці наголошують, що вертикальна інтеграція зі створення холдингових об'єднань має такі переваги: 1) дає можливість подолати проблему "подвійної надбавки"; 2) створити конкурентні переваги (неокласична теорія); 3) забезпечити мінімізацію трансакційних витрат, підвищити ефективність управління поведінки виконавця, розподілити права власності (неоінституціоналізм); 4) сприяє зростанню фінансових

потоків і ринкової оцінки фірми (теорія корпоративних фінансів). Автор також зазначає, що вертикальна інтеграція компаній сприяє створенню передумов для оптимізації податкового навантаження, інтенсифікації інвестицій, більш широкого впровадження інновацій [14, 373; 16, 127].

До того ж, як зазначають економісти, в діяльності ІКС присутні всі види ефектів операційних синергій, що цілком природно для такого виду організаційно-господарського утворення [16].

Проаналізуємо детальніше дефініції щодо терміна “холдинг”.

І. С. Шиткіна пише, що “холдинг (група компаній) — це форма підприємницького об’єднання, яка становить групу організацій, що заснована на відносинах економічного контролю, учасники якої зберігають формальну юридичну самостійність, а в своїй підприємницькій діяльності підпорядковуються одному з учасників групи — холдинговій компанії (головній організації холдингу). Тобто в цьому аспекті холдинги виступають як підприємницькі об’єднання. Під підприємницьким об’єднанням автор розуміє “стійку форму інтеграції, в якій учасники залишаються формально незалежними суб’єктами та здійснюють узгоджену підприємницьку діяльність в інтересах об’єднання загалом” [20, 13].

Деяке інше трактування поняття “холдинг” у термінологічному словнику пропонує П. М. Василенко: “Холдинг — це вид підприємницької діяльності, який складається з придбання контрольних пакетів акцій різних компаній з метою встановлення над ними контролю” [4, 303]. Також науковець пропонує таку дефініцію терміна “холдингова компанія”: “Холдингова компанія — це суб’єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства, визначається холдинговою компанією. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюється відносинами контролю — підпорядкування відповідно до вимог законодавства”.

На відміну від холдингової компанії, *холдингова структура* становить сукупність

юридичних осіб, яка створюється за допомогою головної та дочірньої організації. Юридичні особи, які входять в групу, пов’язані між собою частками у власності підприємств, що забезпечує головну компанію у безперечному праві вирішувати найважливіші управлінські рішення дочірніх компаній, а також шляхи та способи реалізації цих рішень. З огляду на зарубіжний досвід країн ЄС та США, можна сказати, що створення холдингових структур передусім означає становлення потужних систем, які можуть формувати основні сучасні елементи ринкової економіки, особливо на фондовому, кредитному та інвестиційному ринках. Так, основним завданням холдингових структур є інтеграція в єдиний процес усіх стадій виробництва: від наукових досліджень, проектування, конструкторських робіт до запуску нових видів продукції у виробництво та подальшої реалізації вже виробленої продукції. Створення холдингової структури часто використовується як засіб диверсифікації або конгломеративного зросту, в якому одна компанія керує кількома організаціями з різними видами виробничої діяльності, але кожна компанія по-різному контролюється з боку головної організації. Це досягається об’єднанням під егідою головної компанії, капіталу банків, виробничих та інших компаній [12, 12].

Слід звернути увагу на основні цілі, які вирішуються у процесі створення та функціонування холдингових структур: 1) диверсифікація бізнесу (коли до холдингу входять різні підприємства, що виробляють різні види продукції або надають послуги); 2) створення взаємозалежних виробничих та збутових ланцюгів; 3) оптимізація структури управління для зосередження зусиль керівництва головної компанії стосовно розробки та реалізації стратегічних цілей холдингу; 4) збільшення фінансової стійкості бізнесу та зниження ризиків [8, 17].

Зазначимо, що за ступенем централізації виокремлюють три групи бізнес-об’єднань: фінансові холдинги, галузеві холдинги, змішані холдинги [3].

Так, *фінансові холдингові компанії* створюються з метою реалізації функцій фінансового

контролю та управління, а також об'єднання капіталів підприємств. Виступаючи фінансовими організаціями, фінансові холдингові компанії мають певні функціональні відмінності від інших фінансових інститутів (банків, інвестиційних фондів). На відміну від банківських фінансових організацій, холдингові компанії не обмежені законодавством у здійсненні прямих інвестицій в нефінансові підприємства. Також за наявності відповідних ліцензій холдингові компанії займаються визначеною фінансовою діяльністю – винятком становить їх банківська діяльність. На відміну від інвестиційних фондів, фінансові холдинги не обмежують себе міжнародними портфельними інвестиціями, тобто диверсифікованими внесками в акції компанії різних країн. Мета фінансової холдингової компанії полягає в отриманні контролю над акціонерним капіталом фінансової організації, що уможливить ефективно здійснення управлінських функцій.

Прикладом можуть бути інтеграційні процеси, що виникли у банківському та страховому секторах, після фінансової кризи 1998 р., результатом чого стало створення холдингових структур-посередників, а наслідком змін стала поява таких передумов об'єднання діяльності банківських установ і страхових компаній: 1) зростання конкуренції у банківському бізнесі і пошук нових джерел прибутку; 2) створення перешкод для входження на ринок нових виробників фінансових послуг (кредитних і страхових); 3) зміцнення конкурентних переваг уже діючих на фінансовому ринку учасників кредитної і страхової сфер; 4) відкриття та освоєння нових джерел фінансових надходжень і використання їх в інвестиційній сфері; 5) сприятливі зміни у законодавстві багатьох промислово розвинених країн, коли з'явилося прагнення до усунення жорстких перешкод між різними ланцюгами фінансової системи, що сприяло подоланню вузької спеціалізації фінансових інститутів і диверсифікації її діяльності [10, 148].

Проте водночас не слід розглядати універсалізацію фінансових інститутів та їх інтеграцію як “лінійно-поступовий процес, який

не має перешкод і постійно нарощує ступінь інтеграційного об'єднання банківських і страхових інститутів” [2, 13].

*Галузевий холдинг* складається з підприємств однієї галузі (спеціалізуються на виробництві однієї продукції), які створюють вертикально інтегровану систему. Стосовно правління галузевого холдингу, то в ньому здійснюється розробка стратегії холдингу, інвестиційних пропозицій, а також контролюється їх виконання. В галузевому холдингу організовується оперативна взаємодія підприємств холдингу.

У площині розгляду окресленої нами проблемі повернемося до початку 90-х років минулого століття, коли теорія галузевих ринків поєднала теоретичний (визначення об'єкта дослідження, виявлення спектра структурних параметрів, факторів поведінки фірм на ринку) та емпіричний (виявлення взаємозв'язків між ними) аналізи. Тому на сучасному етапі розвитку теорію галузевих ринків пропонують розглядати за такими напрямками: 1. *Теорія трансакційних витрат – профіль галузі – вертикальна інтеграція* (Р. Коуз, О. Вільямсон). Передбачає аналіз завдань, напрямів та перспектив розвитку теорії галузевих ринків, запровадження аналізу меж зростання розмірів фірм на основі трансакційних витрат, визначення наслідків процесів злиття та поглинань, аналіз вертикальної інтеграції. 2. *Теорія мінімальних витрат – ємність галузі – оптимальна кількість фірм* (М. Уотерсон, У. Дж. Баумоль). Зосереджується на мінімальному ефективному розмірі підприємства та пов'язаному з ним поняттям ефекту масштабу виробництва. 3. *Теорія ефективності конкурентних ринків та підтримки державного регулювання* (Дж. Стіглер). Досліджує відносини конкуренції на галузевих ринках та вдосконалення теорії державного регулювання галузевих ринків [11, 37].

В. П. Герасенко на прикладі легкої промисловості Республіки Білорусь розглядає створення галузевих корпоративних структур у межах діючих концернів: холдинг на базі взуттєвої галузі, холдинг на базі текстильної галузі, холдинг на базі швейної галузі. Також визначає низку переваг щодо функціонуван-

ня таких галузевих холдингів: 1) економія на торговельних, маркетингових та інших послугах; 2) використання переваг диверсифікації виробництва, єдиної кредитно-фінансової політики; 3) зростання ефективності використання фінансових, інвестиційних та інших ресурсів; 4) прийняття ефективніших стратегічних рішень у зв'язку з появою нових можливостей, що зумовлені об'єднанням ресурсів, що увійшли до складу холдингу господарюючих суб'єктів; 5) поява можливостей для реалізації важкодоступних цілей для окремо взятого господарюючого суб'єкта; 6) упровадження і застосування прогресивних технологій; 7) реалізація можливостей сприятливої ринкової кон'юнктури, що складається; 8) направлення у необхідних обсягах капітальних вкладів на реконструкцію та технічне переоснащення; 9) організація нових зовнішньоекономічних зв'язків; 10) забезпечення прийняттого режиму кредитування тощо; 11) збільшення обсягів випуску продукції за рахунок раціонального використання виробничих потужностей і оптимізації забезпечення виробництва сировиною та напівфабрикатами [7].

Позитивним у функціонуванні галузевих холдингів вважається фактичне виключення в їхній діяльності підприємств-посередників, які, по-суті, не створюють реальної додаткової вартості. До того ж світовий досвід інтеграції у малому бізнесі свідчить, що злиття капіталів, навіть для невеликих підприємств, вважається менш затратним засобом розширення промислового виробництва та збільшення ринків. У цьому процесі головними виступають організаційна робота і баланс. Також створення в Білорусі галузевих холдингів створило умови для відродження промислових підприємств і, як засвідчує В. П. Герасенко, дало змогу отримати такі результати: 1) організувати сприятливі передумови й умови для технічної реконструкції, освоєння прогресивних технологій і передових форм організації виробництва; 2) підвищити фінансову стійкість підприємств; 3) створити більш сприятливий клімат для отримання вітчизняних та зарубіжних інвестицій; 4) збільшити випуск конкурен-

тоспроможної продукції на підприємствах; 5) залучити до господарського обороту місцеві сировинні та енергетичні ресурси; 6) відновити втрачені виробничі зв'язки з підприємствами інших регіонів і країн [Там само].

*Змішані холдинги* — компанії, які займаються визначеною підприємницькою діяльністю (промисловою, торговельною, кредитно-фінансовою). Характерною рисою змішаних холдингів є те, що вони виступають в якості головних компаній “штаб-квартир” переважної більшості ТНК, де становлять промислові концерни, конгломерати, що характеризуються більшою мірою диверсифікацією та послабленням функціональних зв'язків між компаніями групи. Головною формою реалізації управлінських функцій холдингової компанії, характерної як для фінансових, так і для змішаних холдингів, є участь їх представників у загальних зборах акціонерів дочірніх та залежних організацій.

Звісно, на практиці холдингові структури (ХС) створюються для необхідного забезпечення конкретних обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, послуг, підтримки стійкості функціонування значних груп технологічно пов'язаних між собою науково-дослідницьких, проектно-технологічних, конструкторських організацій, а також консолідації результатів виробничої діяльності групи підприємств. Всі ці аспекти створюють підґрунтя для зниження загальних податкових внесків у компанії. Досягнути всього цього можна за допомогою механізму трансфертних цін, які на відміну від ринкових дають змогу перекрити збитки одних підрозділів холдингової компанії прибутками інших дочірніх його підприємств. Таким чином, можна зазначити, що створення холдингових компаній насамперед є результатом концентрації капіталу, розвитку та необхідності адаптації організацій до зміни зовнішнього середовища, що призводить до збільшення та розширення масштабів виробництва, прискорення опанування нової продукції на основі розвитку зв'язків між дочірніми організаціями.

Отже, розвиток та функціонування холдингових структур у світовій економіці є

складним і багатоплановим процесом, якому приділяють увагу в своїх наукових пошуках як вітчизняні, так і зарубіжні вчені.

Серед основних функцій ХС виокремлюють управлінську функцію (централізоване управління), інвестиційно-фінансову, виробничу і науково-технічну, функцію централізованого обслуговування [12, 16–18].

Тоді як удосконалення акціонерної форми власності, створення корпорацій, конгломератів, концернів та інших інтеграційних об'єднань дасть змогу тією чи іншою мірою реалізувати великий потенціал, який покладено в нові організаційні структури, такі як холдинги. У наш час холдингові структури відіграють особливу роль як у фінансовій (створення банківських холдингів), так і в нефінансовій сферах світової економіки.



## Література

1. Алешин М. М. Интеграция фиктивного и реального капитала в финансово-промышленных группах и холдингах / М. М. Алешин // Маркетинг. — 2004. — № 3 (76). — С. 17–27.
2. Арутюнян Р. Р. Интеграційні та дезінтеграційні процеси у діяльності банків та страхових компаній в сучасних умовах / Р. Р. Арутюнян, С. С. Арутюнян, О. В. Ітигіна // Вісн. соц.-екон. досліджень ОНЕУ, 2013. — Вип. 1(48). — С. 9–15.
3. Бернштам Е. Новые аспекты управления смешанным холдингом [Электронный ресурс] // Управление компанией: научн.-практ. журн. — Режим доступа: [http://old.e-executive.ru/print/publications/aspects/article\\_1737/](http://old.e-executive.ru/print/publications/aspects/article_1737/)
4. Василенко П. М. Словник-довідник соціального працівника: навч. посіб. / П. М. Василенко, В. С. Васильченко, В. М. Галицький. — К.: ІПК ДСЗУ, 2007. — 322 с.
5. Винслав Ю. Финансовый менеджмент в крупных корпоративных структурах / Ю. Винслав // РЭЖ. — 1998. — № 3. — С. 25–34.
6. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, Д. Деметьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин // РЭЖ. — 1998. — № 11–12. — С. 28.
7. Герасенко В. П. Формирование интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь [Электронный ресурс] / В. П. Герасенко. — Режим доступа: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29148/26242>
8. Иванова Е. В. Особенности функционирования холдинговых структур в трансформационной экономике России [Электронный ресурс] / Е. В. Иванова // Вестн. ОГУ. — 2008. — № 8. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-funktsionirovaniya-holdingovyh-struktur-v-transformatsionnoy-ekonomike-rossii> (дата обращения: 20.06.2015)
9. Ивашковская И. Слияния и поглощения: ловушки роста [Электронный ресурс] / И. Ивашковская // Управление компанией. — 2004. — № 38. — Режим доступа: [http://ecsocman.hse.ru/data/594/138/1218/uk\\_7\\_ivashkovskaya\\_26-29.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/594/138/1218/uk_7_ivashkovskaya_26-29.pdf)
10. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків / М. С. Клапків. — Т.: Економічна думка, 2002. — 570 с.
11. Лотиш О. Я. Сучасні напрямки розвитку теорії галузевих ринків / О. Я. Лотиш // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. — 2014. — Вип. 5. — Ч. 1. — С. 36–39.
12. Макарова В. А. Организация финансово-го управления холдинговых структур: учеб. пособие [Текст] / В. А. Макарова, Д. С. Никитин; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та "Высшая школа экономики". — СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, 2013.
13. Маликова Т. А. Формирование промышленных холдингов в условиях выхода экономики из кризиса [Электронный ресурс] / Т. А. Маликова // Известия АлтГУ. — 2011. — № 2–1. — С. 293–296. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-promyshlennyh-holdingov-v-usloviyah-vyhoda-ekonomiki-iz-krizisa> (дата обращения: 12.02.2015)
14. Матюніна М. В. Методичні засади оцінки маркетингового потенціалу інтегрованих компаній важкого машинобудування / М. В. Матюніна // Теорет. і практ. аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2013. — Вип. 1. — Т. 1. — С. 373–377.
15. Мильнер Б. Крупные корпорации — основа подъема и ускорения развития экономики / Б. Мильнер // Вопр. экономики. — 1998. — № 9. — С. 66–77.
16. Миськів Г. В. Вплив інтеграції корпоративних структур на їхню капіталізацію / Г. В. Миськів, Н. В. Шевченко // Фінанси України. — 2012. — № 2. — С. 119–127.
17. Ринок M&A – 2010: яким йому бути? / [А. Попов, О. Коновалов, М. Черкасенко та ін.] // Правовий тиждень. — 2010. — № 4 (182). — С. 12.
18. Теплова И. Г. Управление взаимодействием хозяйствующих субъектов в интегрированном научно-производственном комплексе: автореф. дис. ... на соискание науч. степ. канд. экон. наук : спец. 08 00 05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация, управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности)" / И. Г. Теплова. — Барнаул: АГТУ, 2004. — 24 с.

19. Федулова Л. І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова. — Режим доступу: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_04\\_4\\_09\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_04_4_09_uk.pdf)

20. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний / И. С. Шиткина. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — 552 с.

*Визначено актуальність створення інтегрованих структур в економіці, розглянуто такі поняття, як “холдингова структура”, “холдингова компанія”, “синергія”, “холдинг”. Окреслено закономірності розвитку світового господарства та ключові інтеграційні лінії розвитку великих корпорацій. Обґрунтовано доцільність створення холдингових структур у сучасній економіці. Схарактеризовано холдингові компанії, галузеві холдинги та змішані холдинги. Запропоновано узагальнене визначення терміна “холдинг”.*

*Определена актуальность создания интегрированных структур в экономике, рассмотрены такие понятия, как “холдинговая структура”, “холдинговая компания”, “синергия”, “холдинг”. Очерчены закономерности развития мирового хозяйства и ключевые интеграционные линии развития крупных корпораций. Обоснована целесообразность создания холдинговых структур в современной экономике. Охарактеризованы холдинговые компании, отраслевые холдинги и смешанные холдинги. Предложено обобщенное определение термина “холдинг”.*

*The urgency establishment of integrated structures in economy discussed concepts such as “holding structure”, “holding company”, “synergy”, “holding” is defined. Patterns of the world economy and key line integration of large corporations are outlined. The feasibility of the establishment of holding companies in the modern economy is justified. The characterization of holding companies, industrial holdings and mixed holdings is presented. The generalized definition of “holding” is proposed.*

**Надійшла 22 червня 2015 р.**

**С. А. СЕРГІЄНКО**

*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЗА МЕТОДОМ АНАЛІЗУ, СИНТЕЗУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ (АСО)**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 201–206

*Питання пріоритетних напрямів маркетингової діяльності та проведення ефективних маркетингових заходів є важливим питанням організації функціонування підприємства. Визначення ефективності залежить від рівня деталізації досліджень і може стосуватися діяльності всього підприємства.*

Витрати на імідж не дають негайного прибутку, що можна легко обрахувати. Значення позитивного іміджу найбільше виявляється не в періоди стабільного й успішного розвитку авіакомпанії, а під час виникнення труднощів. У ситуації, коли клієнти, довідавшись про труднощі, що виникли в авіакомпанії, поспішають відмовитись від перельоту цим авіаперевізником, вони насправді штовхають авіакомпанію до банкрутства. Інерція ж позитивного іміджу і професійні дії щодо його підтримання в кризові періоди можуть істотно замортузувати, загальмувати цей процес.

Тому необхідно вираховувати вплив кожного з інструментів, що використовується в комплексі маркетингових комунікацій. Знаючи оцінку кожного з параметрів, що впливають на ефективність всього комплексу маркетингових комунікацій, та його вагомість стосовно решти, можна підрахувати загальний вплив не тільки на імідж підприємства, а й на поінформованість споживачів чи майбутніх клієнтів авіакомпанії.

В Україні проблемі застосування маркетингових комунікацій присвячено теоретичні та практичні розробки відомих у цій сфері вчених: Я. Бронштейна, А. Войчака, В. Королька, Т. Лук'янець, В. Моїсєєва, Г. Почепцова, Є. Ромата, Т. Циганкової та ін. Проте методів розрахунку ефективності використання різних інструментів маркетингових

комунікацій у комплексі та їхній вплив на імідж авіакомпанії не існує. Потребують системного аналізу елементи комплексу маркетингових комунікацій, які можна включити до комплексу маркетингових комунікацій вітчизняного авіаперевізника для системного їх використання з метою підтримання чи підвищення іміджу авіакомпанії.

Грунтуючись на методах економічного аналізу, синтезу та оптимізації показників ефективності інструментів маркетингових комунікацій, розраховуємо їх дію на комплекс маркетингових комунікацій авіакомпанії.

У процесі здійснення маркетингової діяльності авіаперевізники застосовують різні інструменти комплексу маркетингових комунікацій. Обґрунтування доцільності їх застосування і прогнозування тенденцій розвитку з урахуванням існуючої специфіки зумовило необхідність проведення дослідження повного набору основних засобів комплексу маркетингових комунікацій, що використовуються авіаперевізниками, під час якого відзначено застосування авіаперевізниками таких комунікаційних інструментів: реклама; стимулювання збуту авіаперевезення, прямого маркетингу; паблік рилейшнз; персональний продаж.

Для визначення ефективності діяльності служби маркетингу проводиться аналіз комунікаційної діяльності фірми.

Аналіз комунікаційної діяльності фірми — це дослідження сукупності маркетингових дій, умов, зв'язків тощо для з'ясування ефективності діяльності фірми в досягненні цілей маркетингових комунікацій.

За математичними методами розрахунку можна врахувати результати від застосування того чи іншого інструмента маркетингових комунікацій, що зможе отримати авіакомпанія. Але важко спрогнозувати вплив кожного з цих інструментів на загальну ефективність для всього комплексу маркетингових комунікацій.

Програма аналізу обрахунку показників комплексу маркетингових комунікацій полягає в швидкому і достатньо достовірному обчисленні великого масиву даних, а також передаванні необхідних результатів розрахунку іншим складовим високоінтелектуальному комплексу програмам.

Програма оптимізації дає змогу проводити оптимізацію кількох цільових функцій ( $F$ ) при зміні кількох десятків змінних параметрів, що оптимізуються ( $x_1, x_2, \dots, x_i$ ), в досягненні одного єдиного мінімуму функції  $F_{\min}$ , оминаючи при цьому локальні мінімуми [6].

Достатньо інформативним методом обрахунку кожного з видів і носіїв комплексу маркетингових комунікацій є матричний метод моделювання. Тобто в програмі аналізу використовуватимуться двомірні матриці, що описуватимуть певні характеристики, починаючи з носіїв у кожному з видів комплексу маркетингових комунікацій.

У теоретичному плані вирішення питань взаємного впливу елементів маркетингових комунікацій та появи нових емерджентних властивостей можуть приводити і до позитивних змін у просуванні маркетингових комунікацій, і до негативних наслідків.

Ще одним із невирішених питань є одночасність дії видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій та їх періодична розтягнутість в дійсному часі, інакше кажучи, послідовність появи перед аудиторією.

Наступним важливим питанням є вивчення дії всіх одночасно задіяних видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій.

Потім виникає питання, які дії потрібно провести з цими матрицями, щоб отримати результуючу матрицю? Оскільки носії практично однотипні для кожного з видів інструментів і можуть бути від кількох одиниць і до десятків, то їхні матриці необхідно підсумувати і враховувати вже однією матрицею. З огляду на те що охоплена аудиторія може підпасти під вплив кількох носіїв елементів комплексу маркетингових комунікацій, матриці видів інструментів та елементів комплексу маркетингових комунікацій слід перемножити для виявлення раніше невідомих властивостей.

Для формування ефективного комплексу маркетингових комунікацій авіатранспортного підприємства пропонуємо до використання автоматичне проектування, що полягає в багатократному проведенні аналізу схем. Аналіз становить розрахунок характеристик повної схеми на основі характеристик компонентів, що її складають. Метод синтезу складових інструментів комплексу маркетингових комунікацій дає змогу провести аналіз впливу економічних факторів та врахувати вплив на споживчу аудиторію. Разом з компонентами комплексу маркетингових комунікацій з розрізненими параметрами можуть міститися компоненти із зосередженими параметрами, елементи яких виникають або в еквівалентних схемах моделей використовуваних активних комплексів, або безпосередньо як елементи схем. Схеми із зосередженими параметрами слід аналізувати за допомогою використання топології в розгалуженнях вузлів. Повний комплекс описується матрицею провідності з врахуванням компонентів матриць з визначенням її показників.

За методом аналізу вивчення комплексу маркетингових комунікацій потребує розчленування його на складові елементи. Кожний із виділених частин аналізується окремо у межах єдиного цілого. Отже, кожен процес (інструмент комплексу маркетингових комунікацій) описується матрицею, а сам комплекс маркетингових комунікацій тоді відображається як результативна матриця всіх інструментів, що входять до нього і впливають на кінцевий результат.

Асоціація — виявлення закономірностей між зв'язаними процесами, у нашому випадку — між зв'язаними видами інструментів комплексу маркетингових комунікацій, які мають одночасний вплив на аудиторію. Асоціативні правила для маркетингу в авіаперевезеннях — виявлення більш впливових елементів комплексу маркетингових комунікацій на показник прибутковості окремих видів інструментів.

Модель, що пропонується, становить матрицю до кожного елемента комплексу маркетингових комунікацій, що включає коефіцієнти передачі повідомлення (ефективність) та зворотного зв'язку (від споживача), а також вхідні та вихідні параметри опору. Вона описує взаємозв'язок між змінними і відображає ступінь впливу цих змінних на характеристичний критерій. Ця модель охоплює основні рівняння матеріальних та економічних балансів; рівняння, що описують фізичні процеси в системі маркетингових комунікацій; нерівності, що визначають області допустимих значень змінних. Наступним завданням є оптимізація для вирахування чисельності охопленої аудиторії і витрат обраних носіїв інструментів комплексу маркетингових комунікацій для отримання бажаного прибутку та пасажирообороту.

Від застосування обраних видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій залежить порядок перемноження матриць. При послідовному застосуванні — послідовне перемноження відповідно до порядку застосування. При одночасному застосуванні обраних видів інструментів матриці слід перемножити попарно з менших до кінцевої результуючої.

Запропонована модель дає змогу врахувати і кількісний показник, зокрема, прибуток компанії, і одну з найважливіших властивостей комплексу маркетингових комунікацій — імідж.

Так, при складанні окремої матриці для кожного з елементів певного виду маркетингових комунікацій і множенні їх одна на одну, відповідно до математичного правила перемноження матриць, можна отримати результуючу матрицю для кожного виду кожного

інструмента комплексу маркетингових комунікацій. Останні можна знайти завдяки зворотній операції — ренормування.

Результуючою матрицею буде перемноження усіх зазначених матриць елементів комплексу маркетингу, які в ньому використовуються [5]:

$$S_{\text{КМК}} = [S_N] \times [S_{N+1}] \times \dots \times [S_{N+n}],$$

де  $S_N$  — матриця;  $N$  — інструмент маркетингових комунікацій.

Своєю чергою за пропонованим методом формується і результуюча матриця всього комплексу маркетингових комунікацій [Там само]:

$$S_{\text{КМК}} = \begin{bmatrix} S_{\text{КМК}_{11}} & S_{\text{КМК}_{12}} \\ S_{\text{КМК}_{21}} & S_{\text{КМК}_{22}} \end{bmatrix},$$

де  $S_{\text{КМК}_{11}}$  — це витрати на певний комплекс маркетингових комунікацій; вихідні дані, параметри (затрати);  $S_{\text{КМК}_{12}}$  — коефіцієнт зворотного зв'язку від споживача;  $S_{\text{КМК}_{21}}$  — показник ефективності комплексу маркетингових комунікацій;  $S_{\text{КМК}_{22}}$  — міра корисного проникнення (показник охоплення аудиторії).

Звертаючи увагу на те, що задача потребує глибшого аналізу, оптимізації вихідних параметрів необхідних витрат щодо залучених елементів, які обираються у комплекс маркетингових комунікацій, в кожній з показових матриць, для кожного інструмента, вхідні змінні обмежені заданим максимальним і мінімальним значенням. При цьому всі величини, які використовуються у матрицях, нормуються у відносних одиницях для адаптації невідомих коефіцієнтів  $S_{21}$  і  $S_{12}$  до програми оптимізації. Це дає змогу оперувати наявними відомими показниками для знаходження невідомих.

Кожен елемент результуючої матриці має своє числове вираження та значення, що впливає на увесь комплекс маркетингових комунікацій. Так, кожен елемент матриці окремого носія інструменту комплексу маркетингових комунікацій має своє числове вираження та значення, що впливає на весь комплекс.

$S_{11}$  є елементом матриці і має грошовий характер. По відношенню до певного носія

інструменту маркетингових комунікацій цей показник матиме грошове вираження, еквівалентне витратам для цього носія. Стосовно комплексу маркетингових комунікацій цей показник матиме грошове вираження, еквівалентне витратам на весь комплекс, що відповідатиме бюджету, що виділяється на всі заходи маркетингових комунікацій. У теорії маркетингових комунікацій найчастіше витрати позначаються латинською  $W$ . Всі значення витрат ( $S_{11}$ ), що вимірюються в тис. грн, переводимо в проценти для кожного з застосованих видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій, а потім у відносній одиниці, відповідно, за умови  $1 = 100\%$ ; отримуємо  $0,01 = 1\%$ .  $S_{\text{КМК}_{11}}$  — приймається у відносних одиницях, має входити у діапазон від 0,01 до 1 (0,01 відповідає 1%, а 1 — 100%). Ці ж відношення будуть використані для здійснення відповідного ренормування після закінчення оптимізації, для отримання результату в натуральних величинах. Показник витрат в результуючій матриці ( $S_{\text{КМК}_{11}}$ ) після оптимізації повинен бути меншим за 1, і при повторному знаходженні  $S_{11}$  для кожного з видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій повинні перерозподілятися, а  $S_{\text{КМК}_{11}}$  зрости по абсолютній величині.

$S_{12}$  є елементом матриці, що відображає ступінь впливу позитивних чи негативних показників іміджу підприємства. Залежно від цільових орієнтирів організації маркетингових комунікацій розрізняють економічну ефективність — розширення зони ринкової присутності та збільшення обсягу продаж, що виражається у прибутку авіакомпанії, та комунікативну ефективність — психологічний вплив окремих комунікаційних засобів на свідомість людини, що найчастіше можна визначити методом опитування. В маркетинговій практиці цей показник можна визначити, наприклад, методом проведення опитування та подальшого його оцінювання. У процесі дослідження було проведено опитування, під час якого було запропоновано оцінити за 10-бальною шкалою (де 10 є найвищою оцінкою) діючих авіаперевізників за десятьма якісними критеріями.  $S_{\text{КМК}_{12}}$  — при проведен-

ні розрахунків приймається у відносних одиницях, має входити у діапазон від 0,01 до 1, оскільки в кінці для отримання оптимальних значень витрат на кожен із видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій показник іміджу ( $S_{12}$ ) повинен бути якомога наближеним, або дорівнювати 0,9.

Показник ефективності комплексу маркетингових комунікацій ( $S_{21}$ ) відображає зиск, що матиме компанія при використанні певного носія (щодо матриці носія інструменту маркетингових комунікацій) чи застосуванні сформованого комплексу маркетингових комунікацій.  $S_{\text{КМК}_{21}}$  — приймається у відносних одиницях від 0,01 до 10 (якщо значення цього показника  $>1$ ). Тобто показник прибутковості ( $S_{21}$ ) повинен бути більшим за 0,49 і наближатися або дорівнювати 1.

Елемент матриці  $S_{22}$  відображає міру корисного проникнення. Стосовно певного носія інструменту маркетингових комунікацій цей показник відображає у кількісному вираженні аудиторію, на яку може вплинути цей носій. Щодо комплексу маркетингових комунікацій цей показник відображає усі комунікаційні контакти, що здійснюються при застосуванні сформованого комплексу.  $S_{\text{КМК}_{22}}$  — приймається у відносних одиницях, має входити у діапазон від 0,01 до 1.

Задача оптимізації повинна виконуватися в два етапи. На першому етапі адаптуються “обчислення” показників  $S_{12}$  і  $S_{21}$  під задані значення  $S_{11}$  і  $S_{22}$  кожного з видів інструментів маркетингових комунікацій, що буде використовуватись у комплексі. Інакше кажучи, у задачі показники  $S_{11}$  і  $S_{22}$  — відомі, а  $S_{\text{КМК}_{12}}$  і  $S_{\text{КМК}_{21}}$  — невідомі, які необхідно обчислити і знайти оптимальні значення для кожного з матриць видів комплексу маркетингових комунікацій.

Від типу цільових функцій, що оптимізуються, лінійних або квадратичних, відповідно, обирається метод оптимізації.

Тобто, якщо функція  $F = 1 - S_{ij}$ , де  $i = 1, \dots, n$ ;  $j = 1, \dots, m$ , то таку функцію можна назвати лінійною і їй підходить оптимізаційний метод внутрішньої точки.

Розробка ефективного методу аналізу великих об’ємів первинних, або так званих “си-

рих” даних дає можливість знаходити раніше невідомі наукові пізнання процесів і приймати обґрунтовані рішення.

В прийнятті обґрунтованого рішення для визначення відповідної нової чи вже існуючої структури комплексу маркетингових комунікацій, а також обґрунтування розміру фінансування комплексу маркетингових комунікацій потрібно провести високоінтелектуальний аналіз даних з подальшим застосуванням оптимізаційного методу внутрішньої точки, або методу Пауелла.

Отже, для оцінювання ефективності використання кожного інструмента в складеному комплексі маркетингових комунікацій запропоновано метод аналізу, синтезу і оптимізації (АСО), який становить матрицю до кожного інструмента комплексу маркетингових комунікацій, що включає коефіцієнти передачі повідомлення (ефективність) та зворотного зв'язку (від споживача), а також вхідні (затрати) та вихідні (прибуток) параметри.

Одним із вирішених під час дослідження питань є одночасність дії кількох видів маркетингових комунікацій та їх періодична розтягнутість в дійсному часі. Наступним важливим питанням, на яке вдалося відповісти, є вивчення дії усіх одночасно задіяних видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій. А найголовніше питання полягає у розподіленні бюджету комплексу маркетингових комунікацій з урахуванням попередніх питань для отримання високих показників прибутковості та іміджу авіакомпанії.

Кінцевою метою задачі є отримання оптимальних значень витрат на кожен із видів інструментів комплексу маркетингових комунікацій.

Згідно з методом аналізу, синтезу і оптимізації, який в подальшому може удосконалюватись і розширюватись, проводяться роз-

рахунки характеристик  $S_{\text{КМК}}$ . Завдяки цьому вирішується задача синтезу комунікаційних змінних, а також такі питання: скільки потрібно вкласти коштів у кожний з інструментів (у подальшому носіїв) комплексу маркетингових комунікацій і яку кількість можливих клієнтів потрібно оповістити (охопити), щоб отримати бажане збільшення прибутку компанією від продажу пропонованого до споживання товару (послуги).



## Література

1. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие / И. К. Беляевский. — М.: Финансы и Статистика, 2004. — 318 с.
2. Брыски В. В. Математические модели маркетинга / В. В. Брыски. — Новосибирск: Наука, 1992. — 156[3] с.
3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: учеб. пособие / Д. Джоббер; [пер. с англ.]. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 688 с.
4. Мних Є. В., Ференц І. Д. Економічний аналіз / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. — Л.: Армія України, 2000. — 144 с.
5. Петровська С. В. Матричний метод аналізу та оптимізації комплексу маркетингових комунікацій авіакомпанії / С. А. Сергієнко, С. В. Петровська // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. пр. — К.: НАУ, 2012. — Вип. 33. — С. 172–177.
6. Сергієнко С. А. Алгоритм роботи матричного методу формування комплексу маркетингових комунікацій / С. А. Сергієнко // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. пр. — К.: НАУ, 2013. — Вип. 43. — С. 130–134.
7. Смит Пол Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / Р. Пол Смит. — К.: Знання-Прес, 2003. — 796 с.
8. Щелкунов В. И., Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: монография / В. И. Щелкунов, Ю. Ф. Кулаев. — [2-е изд., дополн. и перераб.]. — К.: Феникс, 2010. — 736 с.

*Запропоновано економіко-математичний метод аналізу, синтезу і оптимізації, який становить матрицю до кожного інструмента комплексу маркетингових комунікацій, що дає змогу на основі аналізу вхідних параметрів затрат та за умови синтезу якісних характеристик ефективності передачі повідомлення з врахуванням зворотного зв'язку від споживача оптимізувати найвигідніше співвідношення інструментів комунікаційного звернення.*

*Предложен экономико-математический метод анализа, синтеза и оптимизации, который представляет собой матрицу к каждому инструменту комплекса маркетинговых коммуникаций, что позволяет на основе анализа исходных параметров затрат при условии синтеза качественных характеристик эффективности передачи сообщения с учетом обратной связи от потребителя оптимизировать выгодное соотношение инструментов коммуникационного обращения.*

*In the article described the mathematical method of analysis, synthesis and optimization. It is a matrix for each set tool of marketing communication that allows you to input parameters based on analysis of costs and provided synthesis of qualitative characteristics of message transmission efficiency, taking into account feedback from the consumer, will optimize communication tools most advantageous ratio appeal.*

**Надійшла 25 червня 2015 р.**

## **РЕТРОАВТОТРАНСПОРТ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 207–210

*У контексті світової практики аналізуються стан та актуальні проблеми розвитку ринку ретроавтотранспорту.*

Роль транспорту, транспортних послуг в умовах інтенсивного розвитку ринкової економіки постійно зростає. Тобто світова транспортна система – найважливіший елемент світового господарства. Це доводять своїми численними працями зарубіжні вчені А. Вебер, В. Кристалер, А. Леша, Т. Паландер, І. Тюнен, українські дослідники – В. Білозубенко, В. Віннікова, С. Євсєєва, О. Єдіна, О. Котлубай, А. Кульман, Ю. Макагон, Н. Новіцький, В. Ойкен, Ю. Пащенко, К. Плужніков, А. Рибчук, П. Сволін, Ю. Цветов, О. Чернета та ін.

Ринок легкових автомобілів, найперше, в Україні постійно зростає. Так, у 2006 р. в республіці нараховувалося 5,3 млн легкових автомобілів, серед яких домінували автомобілі, зібрані в СНД та в Україні [4, 69].

Потенціал транспортної частини України, зазначає український дослідник Н. А. Прокопчук [10], постійно зростає. Він з фахівцем у галузі транспортної інфраструктури України Д. Прейгером та іншими дослідниками вважає, що “наявна транспортна інфраструктура потребує подальшої модернізації шляхом реалізації прийнятих довгострокових державних цільових економічних програм” [9, 50].

Немало відомих дослідників вивчають глобальні чинники розвитку потенціалу світової транспортної системи. Йдеться про праці В. І. Галахова, Т. В. Блудової [5], В. В. Віннікова [6], Ю. А. Кузьменка [8], І. П. Могілевкіна, К. І. Плужникова, С. І. Пирожкова та

ін. Зокрема, виділимо досить концентровану публікацію українського економіста О. В. Захарової [7], яка детально аналізує проблеми глобального характеру, що по-різному впливають на розвиток транспортної системи у світі та й в Україні загалом.

Метою розвідки є актуалізація проблеми розвитку ретротранспорту у сучасній Україні.

Оскільки предметом цієї публікації є ретротранспорт як соціально-економічний феномен, зробимо спочатку зауваження загального характеру. Йдеться про ринок автомобільного антикваріату, про “ретроавтомобілеколекціонування”, про “ретроавтоспорт”, тобто про “ретротранспорт”, а значить про все, що пов’язано з відремонтованими, поновленими автомобілями, які були випущені раніше, однак нині є: а) предметом колекціонування; б) предметом спортивних змагань; в) предметом цікавого проведення дозвілля та ін. Зазначимо при цьому, що проблему ретроавтомобілів цілісно, комплексно найперше в сучасній Україні практично не досліджено, як буде розвиватися ретротранспорт у майбутньому не спрогнозовано, а головне, не врегульовані юридично низка істотних аспектів, що стосується: по-перше – місії ретротранспорту в економіці транспорту взагалі; по-друге – проблем купівлі і продажу, експорту та імпорту такого транспорту; по-третє – стану менеджменту у цій сфері тощо.

Хоча кількість людей, які цікавляться і займаються ретроавтомобілями, постійно зрос-

тає, ніхто не має статистики щодо їх марок, модифікацій та ін. Бракує також статистики щодо ввезення, продажу таких автомобілів, немає досліджень і щодо специфіки і зміни смакових уподобань громадян у процесі придбання таких автомобілів, їх колекціонування тощо.

Далеко недосконалою в Україні є нормативно-правова база у сфері відносин, пов'язаних з ретроавтомобілями. Можна назвати хіба що Податковий кодекс України, Закон України “Про деякі питання введення на митну територію України та реєстрацію транспортних засобів”, Постанову Кабінету Міністрів України від 03.07.2013 р. № 643 “Про затвердження технічного регламенту з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів”. Водночас у Законі України “Про дорожній рух” в Україні немає навіть статті (положення) про ретроавтомобілі. Нині, за окремими даними, ринок ретроавтомобілів в Україні ділять на три нерівних частини: 75–80 % – радянські авто 30-х років і “старше”; 10–15 % – іномарки 60–70-х років ХХ ст. (найчастіше американські); 5–10 % – трофейні німецькі автомобілі, що потрапили в нашу країну після війни 1941–1945 рр.

Досліджуючи проблему ретроавтотранспорту, не можна обійти стороною проблему менеджменту у цій сфері.

Вочевидь, розпочинати треба з діяльності Г. Форда, яка отримала назву “фордизм” після появи у 1923 р. його книги “Моє життя, мої досягнення” у Нью-Йорку [2] та одночасно у Лондоні [1], та мала численні перевидання, зокрема й у 1973 р. [3]. Характерно, що згадана книга мала настільки велику популярність, що у 1924 р. була видана навіть у комуністичному СРСР. Одне з останніх перевидань російською – у 2005 р. [13].

І все ж менеджмент у сфері ретроавтотранспорту був і залишається фактором, де домінують особистісні захоплення, інтереси, потреби самореалізації окремих людей. На регіональному, а понад усе загальнодержавному рівні такий менеджмент не є врегульованим і впорядкованим. Домінують у ньому самодіяльні начала, коли захоплення ретро-

автотранспортом вважається не інакше, як просто хобі.

Велике коло питань виникає у зв'язку з появою і розвитком до сьогодні автомобільної реклами, а тому, одночасно, і ретрореклами. Зазначимо, що на початку ХХ ст. широкомасштабне виробництво автомобілів, що починалося у Німеччині, набуло найвищого рівня, – пишуть російські фахівці в галузі автореклами Е. Ромат і Т. Пирогова, – саме у США [5, 60]. Вони підкреслюють, що американська гегемонія у цьому плані продовжувалася до 2008 р., коли статус найбільшої автомобільної компанії перейшов від General Motors до японської Toyota.

Рекламна гонка між цими двома компаніями тривала впродовж 2008–2013 рр. До 2008 р., нагадуємо, майже три десятиліття ХХ ст. лідером була компанія Ford Motor Company. Ще у 1893 р. батько цієї фірми Генрі Форд сконструював газолінову самохідну тачку з чотиритактним двигуном внутрішнього згорання, яка рухалася зі швидкістю 20 миль на годину.

Пропрацювавши інженером в деяких компаніях, в 1908 р. Генрі Форд заснував “Ford Motor Company” (Форд мотор компанії), яка вже через рік розпочала випуск автомобілів. Перші реклами компанії Форда звучали так: “купуй машину Форд. І не тому, що вона дешева. А тому, що вона краща” [5, 63].

Фактично з рекламної діяльності Г. Форда розпочинається справжня рекламна діяльність в галузі автомобілебудування, а до сьогодні і в сфері ретроавтотранспорту. Тому, досліджуючи питання і сучасну рекламу в автомобільній справі, загалом маємо виходити з початку рекламної діяльності саме Г. Форда.

Другий етап рекламної діяльності у сфері американського автовиробництва пов'язують з працею Уїльяма Крапо Дюраном, який у 1911 р. вмовив Луї Шевроле розпочати випуск нового автомобіля. Це було створення 3 жовтня 1911 р. компанії Chevrolet. Перша модель нової автокомпанії Chevrolet Classic Six – традиційний американський чотириколісний автомобіль з 6-циліндровим двигуном потужністю 30 кінських сіл. І хоча перший випуск нового автомобіля не був

вдалим в економічному плані, наступні моделі Chevrolet стають все кращими, і У. Дюран спромігся викупити контрольний пакет акцій General Motors. Щоправда у 1920 р. Дюран втрачає фірму — компанію General Motors за 21,6 млн дол. придбала фінансова група Дюпона Моргана [6, 71].

Стосовно рекламних особливостей компанії Chevrolet, то тут є також багато цікавого, найперше, пов'язаного з брендом (логотипом). Нібито знаменитий “галстук-метелик” є не що інше, як малюнок зі шпалер, які Уїльям Дюран якось побачив у паризькому готелі, де зупинявся. Справді, шматочок шпалери з цим малюнком У. Дюран привіз саме з паризького готелю.

Наведені вище дані, окремі приклади засвідчують про реальну потребу детального вивчення, аналізу впливу реклами на розвиток ретроавтотранспорту. Те ж саме можна сказати і щодо “авторитету” окремих марок автомобілів серед людей взагалі. Нині маємо окремі, однак досить оригінальні дослідження цього аспекту проблеми.

Найчастіше такі дослідження здійснюються за такими показниками: безпека, якість, ціна, виробництво (стиль, технології), інновації, екологічність [6, 73]. Так, спеціалісти провідного американського журналу у сфері споживчої поведінки і захисту прав споживачів Con Sumer Reports після проведення аналітичного дослідження отримали такі результати:

Кращі бренди		Гірші бренди	
Бренд	Очки	Бренд	Очки
Toyota	196	Hammer	11
Ford	141	Saab	13
Honda	135	Mercury	13
Chevrolet	124	Mazda	13
Volvo	92	Suzuki	19
Mersedes-Benz	92	Infiniti	19
BMW	90	Jeep	22
Cadilla	87	lincoln	26
Subaru	81	Kia	27
Lexus	80	Mitsubishi	28

Як бачимо, лідером “рейтингу-сприйняття” стала японська компанія Toyota, потім — Ford, а на третьому місці опинилася ще одна японська фірма — Honda. Так чи інакше, але багатьом автомобільним компаніям вдається успішно діяти на ринку саме завдяки рекламному забезпеченню.

Отже, проблеми розвитку ретроавтотранспорту, в тому числі і безпосередньо в сучасній Україні, є досить актуальними і зачіпають також соціально-політичні аспекти, зокрема, нормативно-правову базу функціонування ретротранспорту, організаційно-управлінські і навіть духовно-культурологічні аспекти.



## Література

1. Ford H. My life and work / H. Ford, S. Crowther. — London: Heinemann, 1923. [©1922]. — 289 p.
2. Ford H. My life and work / H. Ford, S. Crowther. — Garden City, N.Y.: Doubleday, Page & Co., 1923. [©1922]. — 289 p.
3. Ford H. My Life and Work [1923] / Henry Ford. — NY: Arno Press, 1973.
4. Автомобиль как символ статуса // Новый маркетинг. — 2007. — № 2. — С. 68–75.
5. Блудова Т. В. Транспортний потенціал України: формування та розвиток / Т. В. Блудова. — К.: НІПМБ, 2006. — 274 с.
6. Винников В. В. Экономика предприятия морского транспорта (экономика морских перевозок) / В. В. Винников. — Одесса: Латтар, 2001. — 416 с.
7. Захарова О. В. Глобальні чинники розвитку потенціалу світової транспортної системи / О. В. Захарова // Екон. часопис XXI. — 2011. — № 9/10. — С. 14–17.
8. Кузьменко Ю. А. Глобализационные процессы мировой экономики, влияющие на функционирование международной транспортной системы / Ю. А. Кузьменко // Вісн. економіки транспорту і промисловості. — 2010. — № 31.
9. Прейгер Д. Транспортна інфраструктура України: стан і проблеми посткризового розвитку / Д. Прейгер // Економіка України. — 2011. — № 6 (595). — С. 50–58.
10. Прокопчук Н. А. Развитие потенциала транспортной системы Украины (на примере автомобильного комплекса): дис. д-ра наук в галузі економіки. — К., 2012. — 199 с.
11. Ромат Е. Детство автомобильной рекламы. Америка 1910–1920 гг. / Е. Ромат, Т. Пирогова // Мар-

кетинг и реклама. — 2015. — № 5–6 (224–225). — С. 68–74.

12. Ромат Е. Ранняя автомобильная реклама. США, "Форд", 1900–1910 гг. / Е. Ромат, Т. Пирогова //

Маркетинг и реклама. — 2013. — № 11(206). — С. 60–66.

13. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. — Минск: Харвест, 2005. — 106 с.

*Розвиток і поширення ретроавтотранспорту у сучасній Україні потребує істотного нормативно-правового, організаційного та іншого впорядкування.*

*Развитие и расширение ретроавтотранспорта в современной Украине требует существенного нормативно-правового, организационного и другого совершенствования.*

*Development and dissemination retroavtotransportu in modern Ukraine requires substantial legal, organizational and other regulation.*

**Надійшла 28 липня 2015 р.**

**ТЕОРІЯ ОРГАНІЗОВАНОГО КАПІТАЛІЗМУ:  
АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕМОКРАТІЇ**

Наукові праці МАУП, 2015, вип. 46(3), с. 211–216

*Точкою референції є теорія організованого капіталізму, яка актуалізується ідеєю господарської (економічної) демократії. Розкриття її сутності та особливостей здійснено через рефлексію теоретичних конструкцій відомих дослідників-австромарксистів К. Реннера та М. Адлера.*

Сучасний етап розвитку суспільства, маркований як постіндустріалізм, актуалізував низку питань, серед яких особливою гостротою вирізняється проблема ліберальної демократії. Стрімка втрата країнами розвинутої демократії конкурентних переваг на тлі швидкозростаючих економік країн з авторитарними режимами, активне використання “Індексу Ібрагіма” для вимірювання ефективного управління нівелюють тезу про те, що ліберальна демократія — єдиний гарант добробуту й економічного розвитку. Натомість дедалі частіше наголошується на її руйнівному та контрпродуктивному характері. “Вітальна кволість”, “тьмяність” ліберально-демократичного ідеалу не заперечують значущості демократії, проте проблематизують її змістовне наповнення. За таких умов евристичним інструментом постає концепція господарської (економічної) демократії.

Теорія організованого капіталізму, складовою якої є концепція господарської демократії, датується кінцем XIX — поч. XX ст. Цей історичний період вирізняється зміною первісного характеру капіталізму, запровадженням у розвинених капіталістичних країнах всезагального виборчого права, зміною ролі мас у політиці, лібералізацією та демократизацією суспільної свідомості, перетворенням політичних партій та громадських організацій на самостійних суб’єктів політики. Водночас істотного загострення набуло протиріччя

між політичним завоюваннями мас та їх економічною залежністю. Це суттєво вплинуло на конфігурацію ідейно-теоретичних пошуків, в яких дедалі частіше обґрунтовувалася необхідність підвищення ролі держави у регулюванні економічних відносин.

Знакові феномени кінця XIX — поч. XX ст. були в центрі уваги та аналізу творців теорії організованого капіталізму, а саме Г. Шульце-Геверніца, Р. Гільфердинга, К. Реннера, М. Адлера, М. Бухаріна та ін.

Поширення монополістичних тенденцій, причини утворення монополій, їх сутність, ознаки, види, роль та наслідки для господарського життя, економічного розвитку країни відобразились у працях таких відомих українських вчених, як М. Назаревський, Л. Петражицький, Д. Піхно, М. Туган-Барановський та ін.

Втім, безумовно, потужним стимулом для теоретичних дискусій довкола питання про майбутнє капіталізму, які постали у вигляді теорії організованого капіталізму, був марксизм — вчення про соціалістичну революцію та диктатуру (політичне панування) пролетаріату.

Тож з’ясування сутності господарської демократії здійснюється з метою виявлення її конструктивного потенціалу і функціональності в розвитку сучасної демократії.

Теорія організованого капіталізму є ревізійною теорією, представники якої

виступали під гаслом “свободи критики” К. Маркса, вимагаючи перегляду (ревізії) його вчення. Ревізіоністи заперечували загострення “праці і капіталу”, закликали відмовитися від деяких положень марксизму, зокрема, теорії класової боротьби, соціалістичної революції, диктатури пролетаріату. Прихильники теорії організованого капіталізму стояли на засадах соціального реформізму, негативно ставилися до ідеї класової боротьби і виступали за узгодженість класів, наполягали на поступовому переході до соціалізму.

Перші кроки на шляху створення теорії організованого капіталізму були зроблені ідеологами монополістичного капіталізму, до яких належить відомий німецький економіст Герхард Шульце-Геверніц (1864–1943). Він виступав за встановлення “соціального миру” в капіталістичному суспільстві, обґрунтовував ідею “соціальної гармонії” в умовах капіталізму.

До наукового обігу поняття “організований капіталізм” запровадив німецький теоретик австромарксизму, один із лідерів австрійської та німецької соціал-демократії Рудольф Гільфердинг (1877–1941). У своїй праці “Фінансовий капітал: Новітня фаза у розвитку капіталізму” (1910), яка вважається другою за значущістю серед марксистських праць з економіки після “Капіталу”, Р. Гільфердинг здійснив поглиблений аналіз детермінуючих тенденцій політико-економічного розвитку Європи кінця ХІХ — поч. ХХ ст. Як відомо, цей історичний період позначений остаточною зміною старого (домонополістичного) капіталізму новим (монополістичним). Саме в цей час картелі й трести замість минушого явища перетворюються на одну з основ усього господарського життя, завойовуючи одну за іншою галузі промисловості. Картель і трест, на переконання Р. Гільфердинга, здатні обмежити анархію виробництва та ліквідувати страх конкуренції, яка раніше дуже часто становила смертельну небезпеку для окремого підприємства [3].

Зміцнення й поширення монополістичних об’єднань, які домовляються щодо умов продажу, строків платежів, ділять між собою сфери збуту, визначають кількість ви-

роблених продуктів, встановлюють ціни тощо, для Р. Гільфердинга є беззаперечним свідченням того, що ера вільної конкуренції, коли капіталізм був у полоні законів “сліпих сил”, залишилася позаду. Натомість виникла капіталістична організація господарства. Принципова заміна капіталістичного принципу вільної конкуренції принципом соціалістичного планового господарства — це і є, за Р. Гільфердингом, організований капіталізм. Відтак визначальними моментами гільфердингського розуміння організованого капіталізму є: 1) констатація тієї обставини, що “ера вільної конкуренції минула”; 2) утворення монополій ліквідує конкуренцію; 3) капіталістичне господарство в епоху монополій керується принципом соціалістичного планового виробництва.

Загалом теорія організованого капіталізму постає як оптимістичний погляд австромарксистів на майбутнє капіталізму, як теоретичне обґрунтування його широких перспектив. Адже з точки зору розробників цієї теорії організований капіталізм долає усі негативні риси старого (домонополістичного з переважанням вільної конкуренції) капіталізму, а саме: по-перше, знищується вільна конкуренція. Монополія є протилежністю останньої, яка зникає внаслідок концентрації виробництва й капіталу. По-друге, встановлюється цілковита відповідність між виробництвом та споживанням. Регулювання виробництва відповідно до попиту ліквідує складнощі, пов’язані з перевиробництвом та збутом, що, зрештою, може призвести до унеможливлення криз. По-третє, пом’якшуються внутрішньо-та зовнішньодержавні протиріччя. Гострота протиріч всередині держави знижується через можливість робітничого класу впливати на державу через свої політичні партії та розвиток господарської демократії. Стосунки між окремими державами пом’якшуються в результаті “міжнародного переплетення капіталу”, що нівелює економічне підґрунтя для воєн та збройних конфліктів. Інакше кажучи, монополії зменшують військову небезпеку. По-четверте, помітно збільшується роль та значення держави, яка перетворюється на регулятора господарського життя. Відтак за

задумом адептів теорії організованого капіталізму, останній покликаний значно спростити процес вrostання капіталізму в соціалізм.

Теорія організованого капіталізму становить частину загального творчого спадку російського економіста та політичного діяча Миколи Бухаріна (1888–1938). За своєю суспільно-теоретичною діяльністю він випадає із загальної плеяди представників теорії організованого капіталізму, оскільки М. Бухарін не належав до реформістського крила соціал-демократії, був автором низки праць, які містили критику ревізійоністських “викривлень” марксизму, не заперечував марксистське положення про диктатуру пролетаріату. При цьому, “товариші по партії” характеризували його теоретичні погляди як такі, що з дуже великим сумнівом можуть бути віднесені до марксистських. До “сумнівно марксистських” поглядів М. Бухаріна належить, зокрема, його теорія організованого капіталізму.

М. Бухарін фактично допускав “ревізію” марксизму, хоча прямо про це і не говорив. В одній зі своїх доповідей він зазначав, що “епоха, в яку ми живемо, не є простим повторенням тієї епохи, в яку жив Маркс... Само собою зрозуміло, що так багато нового у самому перебігу суспільного розвитку, у самому емпіричному матеріалі, який дається як матеріал для теоретичних узагальнень.., так багато нового, що нинішній марксизм не є простим повторенням тієї суми ідей, яка була висунута Марксом [2, 58]. Інакше кажучи, з метою уникнення звинувачень у “ревізійонізмі” М. Бухарін обґрунтовував свою позицію тим, що багато явищ, які властиві структурі капіталізму кінця XIX — поч. XX ст., не були відомі Марксу, відповідно, він не міг їх теоретично висловити та узагальнити.

Подібно до австромарксистів “завмирання вільної конкуренції” М. Бухарін пов’язував з картелюванням, трестизацією промисловості та проникненням в останню банківського капіталу. В умовах монополістичного капіталізму, на його думку, “жало конкуренції” значною мірою зникає, оскільки прибуток забезпечений монопольною формою. Втім, якщо австромарксисті говорили про цілковите знищення конкуренції, то М. Бухарін ствер-

джував, що монополії ліквідують або паралізують вільну конкуренцію лише всередині окремої держави, в межах національного господарства, з одночасним загостренням анархічної конкуренції між капіталістичними країнами. У своїй статті “Війна та революційний соціалізм” (1917) М. Бухарін зазначає, що в часи монополістичного капіталізму конкуренція змінила свій вигляд, перемістившись у сферу зовнішньої конкуренції [4, 49]. Крім цього, російський економіст наголошує на відмінностях у генезисі капіталізму та соціалізму, вказуючи, що “капіталізм будувався” і що процес його створення був стихійним. Натомість соціалізм є свідомим процесом, тобто процесом організованим.

Отже, специфіка бухарінської версії теорії організованого капіталізму полягає у тому, що вона може бути визначена, як “теорія організованого капіталізму окремої держави”. Така характеристика є цілком у дусі поглядів М. Бухаріна, який вважає, що і соціалістична революція можлива в оремо взятій країні.

Окремий інтерес в межах загальної теорії організованого капіталізму становить ідея господарської (економічної) демократії. Остання розглядалася як найбільш придатний, “безболісний” спосіб усунення капіталістичних відносин та просування до соціалізму. Один з ідейних розробників концепції “господарської демократії”, німецький соціал-демократ Ф. Нафталь вважав, що господарська демократія є “усунення будь-якого панування та передача керівних господарських організацій з органів капіталістичних інтересів до органів усього суспільства” [4, 43]. На думку Р. Гільфердинга, господарська демократія спрямована підпорядкувати приватні економічні інтереси інтересам суспільства. У своїй статті “Проблеми нашого часу” (1924) він підкреслює, що існуюче організоване господарство все більшою мірою відчуває на собі “свідомий організований вплив” як з боку суспільства, так і з боку держави. Тож основне завдання полягає у перетворенні організованого капіталістичного господарства, що керується капіталістами, на господарство, кероване демократичною державою.

До ґрунтовної розробки ідеї господарської демократії долучилися й відомі австромарксистки К. Реннер та М. Адлер.

Карл Реннер (1870–1950) — лідер та теоретик австрійських соціал-демократів, один з ідеологів австромарксизму, канцлер (1919–1920 рр.) та президент (1945–1950 рр.) Австрії у своїй праці “Шляхи здійснення: роздуми про політичну демократію, економічну демократію та про соціалізм, особливо про задачі кооперативів та профспілок” (1929) ретельно досліджує діяльність експлуатованих класів в буржуазному суспільстві, які, на його думку, не слід сприймати винятково як “об’єкт придушення, жертву”. В умовах монополістичного капіталізму вони мають можливість активно й творчо виявляти себе, створюючи альтернативну економічну систему, здійснюючи соціалізацію суспільства. Важливість вивчення феномену економічної демократії К. Реннер пояснює тим, що без цього не можна зрозуміти ані історичний розвиток робітничого класу та його внутрішнє життя, ані отримати чіткого уявлення про шляхи здійснення соціалізму.

К. Реннер послідовно відстоював та всебічного обґрунтовував необхідність здійснення реформ, передусім у соціально-економічній сфері. На його думку, наблизити суспільство до соціалізму може надання більших прав робітникам на виробництві, їх залучення до органів управління економікою. Тому головним завданням робітничого класу повинна стати боротьба за індустріальну (економічну) демократію. Ця боротьба, по суті, є єдиною альтернативою диктатурі пролетаріату. Боротися за демократію в економіці робітники повинні насамперед на виробництві, яке в умовах капіталізму є не лише “інструментом експлуатації”, а й “сферою”, де панує авторитаризм управління. Економічна демократія, за К. Реннером, це не просто запровадження інституту представництва на окремих фабриках та заводах, вона повинна охопити все національне господарство. Інакше кажучи, справжню ефективність економічна демократія матиме лише за умови представницького органу робітників на загальнонаціональному рівні, який наділя-

ється законодавчими правами в економічній сфері.

Боротьба за економічну демократію особливо важливою є для профспілок. Маючи своїх представників у виробничих радах, профспілки, як вказує К. Реннер, покладають на себе конструктивні завдання, зокрема, виконують функції з організації та спільного управління виробництвом й економікою в цілому. Водночас відсутність у робітників необхідних знань та досвіду для самостійного керівництва економікою зумовлює доцільність їхньої співпраці з акціонерами та верхівкою управлінського апарату. З цього приводу К. Реннер зазначає, що пролетаріат на чолі з профспілками дуже добре навчився ефективно боротися з капіталістами, тепер вони повинні навчитися з ними співпрацювати. Мета такого міжкласового співробітництва — переймання досвіду, навичок та вмінь з управління виробництвом [5, 258, 259]. Не заперечуючи наявності антагоністичних протиріч та недоліків капіталізму, К. Реннер водночас визнає за ним здатність забезпечити надзвичайну продуктивність праці. Тому руйнувати капіталізм та притаманні йому несправедливі форми керівництва господарством можна лише за умови створення кращої організації управління економікою, а для цього робітники повинні піти “на навчання до капіталу”.

Отже, провідною формою перетворень в умовах капіталізму К. Реннер вважає економічну демократію. Він відкидав винятково економічний (політичний квієтизм) та винятково політичний (політичний гіперактивізм) шляхи соціалістичних перетворень, називаючи їх “примітивно-соціалістичними способами мислення”. Натомість віддавав перевагу демократичним організаціям, в яких величезна кількість робітників боролася за соціалізм, обмежуючи владу капіталу. Відповідно, соціалізм — це не диктатура, а демократія нового, вищого типу.

Відомий діяч австрійської соціал-демократії та філософ Макс Адлер (1873–1937) у передмові до своєї праці “Політична або соціальна демократія” наголошує на необхідності протиставлення соціал-демократичного ро-

зуміння демократії більшовицькій пропаганді, яка претендує на монополію у тлумаченні марксизму.

Розуміючи демократію як панування народу, М. Адлер не визнавав сучасну йому демократію такою, оскільки суспільство, розрінене економічними протиріччями, не може бути солідарною спільнотою. Більше того, демократія перетворилася на поле боротьби класових інтересів. З цього приводу він зазначає: “Будучи далекою від того, щоб бути засобом забезпечення всезагальних інтересів, вона більшою мірою стає важливим засобом захисту специфічних інтересів класів” [1, 241]. Вирішальним чинником у такій боротьбі є прихильність більшості. Тож принцип більшості, який, за виразом М. Адлера, становить “душу демократії”, суперечить її ідеї, сутність якої полягає у захисті всезагальних інтересів. Інакше кажучи, з точки зору австрійця, принципом демократії варто вважати не принцип більшості, а загальність інтересів, всезагальне благо.

Демократичне життя, як стверджує М. Адлер, вимагає заміни ворожо налаштованої до народу бюрократії органами самоуправління, що і наділяє демократію соціальною. Для створення таких органів варто скористатися існуючими організаціями, які об’єднують усі професії та галузі економіки, і які в сукупності повинні стати основою економічного парламенту. Останній становить орган, що спрямований проти політичної демократії і чий рішення з економічних проблем мають силу закону. Австрійський філософ зазначає: “Завдання соціал-демократів полягає в тому, щоб розбити сили капіталу шляхом створення економічних організацій мас, позбавити його монополії на керівництво економікою” [1, 251]. Між тим, М. Адлер визнає, що організація економіки в інтересах капіталізму — це не завжди зuboжіння мас. Більше того, “організований капіталізм більшою мірою зможе забезпечити “своїм” працівникам та службовцям покращення умов праці, здешевлення продуктів харчування, створення гідного житла і навіть інститутів добробуту — бібліотек, театрів, будинків відпочинку, дитячих садків тощо” [Там само]. Однак всі

ці блага вимагають від трудящих мас “платні” у вигляді “втрати самовизначення” і переходу в становище “добре оплачуваного лакея”. Таку ситуацію М. Адлер вважає малоімовірною, оскільки, серед іншого, інтереси працівників зосереджуються не лише винятково на матеріальному, а й полягають у забезпеченні вільного розвитку вільної особистості. Для реалізації цієї та інших цілей потрібна, переконаний австрійський філософ, економічна демократія: “право співучасті виробників та споживачів у виробництві й розподілі і передача цих прав органам самоуправління” [Там само].

Економічна демократія як об’єднання громадян у легальні організації спрямована репрезентувати їх економічні інтереси і які є доповненням до політичних організацій, обмежує капіталізм “у своєму власному домі” та в його правах економічного панування. Втім у капіталістичному суспільстві навіть економічна форма демократії не позбавлена глибоких внутрішніх протиріч. З огляду на це, М. Адлер звертається до поняття “функціональна демократія”. Остання тлумачиться ним як “модифікація парламентського існування держави, в якій державне волевиявлення більше не здійснюється лише шляхом парламентських рішень” [1, 252]. Натомість подібне волевиявлення реалізується засобом узгодженості позицій з великими економічними групами, передусім з організаціями, що презентують інтереси робітників та службовців. Інакше кажучи, функціональна демократія організує та реалізує економічну силу трудящих і яка, до того ж, протистоїть демократії політичній.

Отже, проблема господарської демократії фактично перебуває в межах питання щодо співвідношення стихійних ринкових сил та державного регулювання. Історія розвитку капіталізму є яскравим свідченням того, що обидва підходи у певні періоди мали пріоритетність. Для того щоб оцінити переваги та недоліки ринкового конкурентного механізму і державного регулювання економіки, необхідний їх глибокий аналіз насамперед у контексті конкретно-історичної епохи.



## Література

1. Адлер М. Политическая или социальная демократия [Текст] / М. Адлер // Австромарксизм. История и современное толкование. Реферативный сб. / отв. ред. Б. С. Орлов. — М.: Академия наук СССР, 1984. — С. 237–252.
2. Бухарин Н. И. Избранные произведения / Н. И. Бухарин. — М.: Политиздат, 1988. — XII, 499 с.
3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг; [пер. с нем. И. И. Скворцова-Степанова]. — [7-е изд.]. — М.: ЛИБРОКОМ, 2011. — 480 с.
4. Организованный капитализм. Дискуссия в комакадемии / под ред. Е. Варга. — М.: Изд-во Коммунистической академии, 1930. — 200 с.
5. Реннер К. Пути осуществления: размышления о политической демократии, экономической демократии и о социализме, в особенности о задачах кооперативов и профсоюзов / К. Реннер // Австромарксизм. История и современное толкование. Реферативный сб. / отв. ред. Б. С. Орлов. — М.: Акад. наук СССР, 1984. — С. 253–263.

*Політична свобода є наслідком свободи економічної. Тож принаймні для збереження своїх свобод політична демократія потребує здійснення економічної демократії. Остання як складова загального процесу демократизації суспільства наділяє ліберальну демократію всеохоплюючим характером, зводячи до мінімуму перелік причин для нерівності і дискримінації.*

*Политическая свобода является следствием свободы экономической. Поэтому хотя бы для сохранения своих свобод политическая демократия нуждается в реализации экономической демократии. Последняя как составляющая общего процесса демократизации общества наделяет либеральную демократию всеобъемлющим характером, сводя до минимума перечень причин для неравенства и дискриминации.*

*Political freedom is a consequence of economic freedom. So at least preserve their freedom of political democracy requires the implementation of economic democracy. The latter as part of the overall process of democratization of society gives comprehensive nature of liberal democracy minimizing the list of reasons for inequality and discrimination*

Надійшла 2015 р.

Science Edition

## COLLECTION OF PAPERS “IAPM SCIENTIFIC WORKS”

***Issue 46(3–2015)***

*Political Science*

*Legal Science*

*Economic Science*

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For researchers, teachers, students and all those interested in the development of science in Ukraine.

Наукове видання

## ЗБІРНИК “НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП”

***Випуск 46(3–2015)***

*Політичні науки*

*Юридичні науки*

*Економічні науки*

Відповідальний редактор за випуск *Ю. А. Носанчук*

Коректор *А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 19.11.15. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротативний трафаретний.

Ум. друк. арк. 26,04. Обл.-вид. арк. 17,21. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів  
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»