

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 4

Том 21

2013

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **В. С. Савчук**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 7 (1)

Дніпропетровськ
Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Висвітлено макроекономічні та регіональні проблеми розвитку національної економіки. Наведено теоретичні дослідження грошово-кредитної системи та функціонування банків. Публікуються результати досліджень з економіки підприємств та маркетингу. Здійснено економіко-математичне моделювання деяких соціально-економічних процесів.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Освещены макроэкономические и региональные проблемы развития национальной экономики. Представлены результаты исследований кредитно-денежной системы и функционирования банков. Публикуются результаты исследований по экономике предприятий и маркетинга. Осуществлено экономико-математическое моделирование некоторых социально-экономических процессов.

Взгляды авторов относительно отдельных положений статей могут не совпадать со взглядами редакционной коллегии.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (техн. секретар)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 330.341.1

В. Т. Гаврилюк

Харківський соціально-економічний інститут

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА

Проведено аналіз сучасного технічного стану виробництва, розглянуті перспективи його розвитку. Сформульовано конкретні висновки і пропозиції щодо подальших дій державних структур і суб'єктів господарювання у напрямі вдосконалення ситуації, що склалася останнім часом у технічній сфері виробництва.

Ключові слова: виробництво, економіка, метод, наука, науково-технічний прогрес, розвиток, техніка.

Проведен анализ современного технического состояния производства, рассмотрены перспективы его развития. Сформулированы конкретные выводы и предложения относительно дальнейших действий государственных структур и субъектов ведения хозяйства в направлении совершенствования ситуации, которая сложилась в последнее время в технической сфере производства.

Ключевые слова: производство, экономика, метод, наука, научно-технический прогресс, развитие, техника.

The analysis of modern technical condition of the production has been conducted in the article. The prospects of its development have been considered. Specific conclusions and proposals for further actions of government institution and entities of the economy in the direction of improving the situation, which lately has been developed in the field of technical production, have been formulated.

Key words: production, economy, method, science, scientific and technical progress, development, technique.

Прагнення України до входження в коло розвинених країн світу, посилення взаємозв'язків і взаємозалежностей економічних систем підвищує вимоги до якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається, щодо відповідності її світовим стандартам якості та конкурентоспроможності.

Характерною особливістю сучасного стану національної економіки України, з одного боку, є мінливість і невизначеність ринкових умов, у яких функціонують підприємства, а з другого – низький технічний стан виробництва: переважання четвертого та третього технологічних укладів. Це важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, суднобудування, кольорова металургія, органічна та неорганічна хімія із застарілою технікою й витратними технологіями.

Саме це потребує критичного аналізу сучасного стану технічного розвитку виробництва, пошуку шляхів і перспектив його розвитку, що є пріоритетом ефективності діяльності підприємств, головним завданням яких є забезпечення стійкого розвитку та стабільності господарювання в умовах конкуренції.

Наукова дискусія стосовно технічного розвитку виробництва, розпочата ще класиками політекономії А. Смітом [14], Д. Рікардо [9], К. Марксом [12], триває і нині. В економічній літературі знаходять своє відображення подібні проблеми в роботах Д. Гелбрейта [8], Д. Кейнса [11], К. Макконнелла [15]. Досліджуване питання досить ґрунтовно розроблене в економічних надбаннях провідних учених сучасності, що є свідченням важливості вивчення зазначеної проблеми. У розробленні теоретично-методичних і прикладних проблем з технічного розвитку виробництва, підвищення його ефективності значний внесок зробили такі вчені й науковці, як В. П. Александрова [1], В. М. Геєць [6; 7; 13], В. П. Семиноженко [6; 7; 13], Ю. М. Бажал [4; 5] та ін.

Слід відзначити високий рівень наукових розробок з теорії і практики розвитку технічного рівня виробництва. Але нині дослідження таких проблем, насамперед перспектив розвитку, мають дещо розрізнений характер, недостатньо висвітлені технологічні, технічні, економічні аспекти та інші проблеми розвитку технічного рівня виробництва в ринкових умовах.

Метою цієї статті є проведення аналізу сучасного технічного стану виробництва та виявлення перспектив його розвитку.

Потенціал економічного розвитку будь-якої країни визначається ефективністю функціонування виробництва. Виробничі можливості країни обумовлюють її економічну безпеку, сталість фінансової системи і рівень життя людей. Проблема підвищення ефективності організації виробничих процесів особливо актуалізується на сучасному етапі реформування економіки України, проведення широкомасштабних заходів реструктуризації промислового виробництва. Це потребує розроблення і впровадження нових підходів, способів та методів організації виробництва, які б узгоджувались із змінами, що виникають навколо та всередині підприємства.

Сучасний стан науково-технічного прогресу, прискорення темпів розвитку продуктивних сил, необхідність усілякого підвищення ефективності виробництва вимагають відповідного його технічного рівня.

Технічний рівень виробництва – це ступінь розвитку засобів виробництва, передусім знарядь праці – інструментів, машин, механізмів, приладів, двигунів тощо, за допомогою яких здійснюється виробництво високотехнологічної продукції [2].

Можливості виробництва продукції за обсягом та якістю вирішальною мірою залежать від рівня розвитку технічної бази підприємства.

Загальна характеристика технічного рівня виробництва передбачає виокремлення складників її елементної структури. На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні тенденції поступального розвитку технічного рівня підприємств.

Визначальними з них є:

- підвищення наукомісткості засобів праці, рівня фундаментальності втілюваних в них знань;
- зростання масштабів і розширення спектра застосування інноваційних технологій;
- перетворення засобів праці на технічну цілісність більш високого порядку;
- трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;
- поглиблення інтеграції окремих елементів техніко-технологічної бази та організаційно-управлінських елементів виробництва;
- підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем.

Ці тенденції якісної зміни технічної бази виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати при формуванні технічного базису підприємств та обґрунтуванні стратегії його оновлення. Технічний розвиток як об'єкт

організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення основних фондів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого – її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва.

Але сучасний стан технічного розвитку виробництва викликає занепокоєння. Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів. Коефіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування, тобто найбільш активної частини основних фондів на промислових підприємствах, коливаються в межах відповідно 5–6 та 2–3 % їхнього загального обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50–55 % загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування містить майже третину фізично спрацьованих і технічно застарілих одиниць.

Особливо складний стан із оновленням технічного парку спостерігається в машинобудуванні. Негативно впливає на результат виробничо-комерційної діяльності машинобудівних підприємств критичний рівень зносу устаткування, що становить близько 70 %. Машинобудування України не в змозі забезпечити промисловість власною продукцією, що спонукає до придбання імпортних засобів і, відповідно, спричиняє зростання імпорту. Низький рівень інтенсивності відновлення основних засобів призводить до того, що більшість виробів українських підприємств програють за показниками якості іноземним зразкам і не відповідають світовим стандартам через високу ресурсо- та енергомісткість.

Необхідність оновлення устаткування та впровадження новітніх технологій назріла давно, але через брак фінансових ресурсів проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі на основі використання інноваційних технологій, реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшої зміни структури товарного виробництва й розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції вирішуються надто повільно. Низький рівень інноваційної активності підприємств стримує розвиток галузі та не дозволяє вітчизняній продукції конкурувати з іноземною і завойовувати нові ринки збуту.

Саме цим передусім пояснюється невідкладне завдання прискорення й підвищення ефективності відтворення основних фондів, зростання технічного рівня застосовуваних засобів праці, удосконалення структури основних виробничих фондів.

Загальновідомо, що технічний розвиток виробництва передусім визначається інноваційною активністю підприємств. Світовий досвід показує, що в найбільш економічно розвинених країнах світу саме інновації є вирішальною умовою забезпечення стабільного довгострокового економічного розвитку. У Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» метою реформи в інноваційній сфері визначено активізацію інноваційних процесів, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки. Індикаторами досягнення мети в період 2010–2014 рр. визначено збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7 до 25 %, підвищення наукомісткості ВВП з 0,95 до 1,5 %. Активне застосування антикризових заходів, спрямованих на стабілізацію макроекономічної ситуації, відновлення стабільності у фінансовій сфері дозволили в 2010 р. досягти за деякими показниками докризового рівня, проте стан інноваційної діяльності залишається важким та потребує використання активних стимулюючих заходів з боку держави.

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні характеризується:

- недостатніми обсягами реалізованої інноваційної продукції. Зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції стало наслідком дії низки системних зовнішніх та внутрішніх чинників, а також чинників, що сформувались у період глобальної фінансової кризи та продовжили свій негативний вплив у посткризовий період. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в 2010 р. становила лише 3,8 %, обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищував обсяг її власного виробництва;

- низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. За часткою підприємств, що займалися інноваціями, Україна значно поступається розвиненим країнам. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, в Україні є в 4–6 разів меншою, ніж у країнах ЄС. У 2008 р. в країнах ЄС-27 (за винятком Греції) 51,6 % підприємств були інноваційно активними, у Німеччині – 79,9 %, Люксембурзі – 64,7 %, Бельгії – 58,1 %, Португалії – 57,8 %, Ірландії – 56,5 %. Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в 2008 р. в Україні, була удвічі нижчою, ніж у найменш інноваційно активних країнах ЄС: Латвії (24,3 % інноваційно активних підприємств), Польщі (27,9 %), Угорщині (28,9 %), Литві (30,3 %) та Болгарії (30,8 %). За результатами вивчення інноваційної діяльності підприємств у 2006–2008 рр., із використанням методології CIS, лише 18 % усіх українських підприємств були інноваційними, включаючи маркетингові та організаційні інновації (38,9 % у ЄС-27).

У 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1462 підприємства, або 13,8 % загальної кількості промислових підприємств (у 2009 р. – 1411, або 12,8 %), що свідчить про поступове пожвавлення інноваційної діяльності у посткризовий період, проте досягнути принаймні докризових показників не вдалось (у 2007 р. – 14,2 %). Не формує підґрунтя для довгострокового сталого розвитку негативна динаміка кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів (у 2010 р. порівняно з попереднім роком – зменшення на 36,3 %).

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягав насамперед у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг, про що повідомили майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями. Досить значна частина підприємств проводила навчання та підготовку персоналу для розробки та/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, здійснювала ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження та проведення рекламної кампанії, здійснювала процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені, виконувала науково-дослідні роботи (НДР). При цьому укладанням договорів про придбання результатів їх виконання в інших компаній (включаючи підприємства їхньої групи підприємств), державних або приватних науково-дослідних організацій і придбанням інших зовнішніх знань (придбання або ліцензування патентів і непатентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань в інших організацій) займалися близько 11 % підприємств із технологічними інноваціями;

- низьким рівнем підприємницької активності в інноваційній сфері малого та середнього бізнесу, який є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою організації підприємств, рушієм економічного зростання в найбільш економічно розвинених країнах світу. На жаль, в Україні малий інноваційний бізнес не виконує цієї функції (лише 6 % малих та 16 % середніх промислових підприємств в Україні є інноваційно активними, тоді як, наприклад, у Польщі – понад 30 %).

Таким чином, основною проблемою в інноваційній сфері залишається низька сприйнятливість підприємницького сектора до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, знижує енергоємність виробництва, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення. Зміна динаміки економічного зростання без впровадження у промислове виробництво нових високих технологій призводить до зростання енерго- та ресурсовитратності виробництва, зниження конкурентоспроможності економіки, перетворення України на аутсайдера світового економічного розвитку.

Основними причинами погіршення стану інноваційної сфери є:

1) несформованість економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси. Попри збільшення в 2010 р. (порівняно з попереднім роком) загального обсягу інноваційних витрат на 95,6 млн грн (у 2010 р. вони становили 8 млрд грн) досягнути обсягів фінансування хоча б докризових років не вдалось (2007 р. – 10,8 млрд грн), що зумовлено залишковою дією наслідків глобальної світової кризи, побоюваннями інвесторів щодо порушення стабільності у фінансовій сфері, спричинених посиленням ризиків, що пов'язані із настанням другої хвилі світової економічної кризи, а також відсутністю дієвих інституційних та фіскальних стимулів для підприємств щодо фінансування інноваційної діяльності;

2) обмеження обсягу фінансування наукової діяльності з державного бюджету. Рівень витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (ННТР) за рахунок держбюджету в Україні є одним із найнижчих порівняно з розвиненими країнами світу. У 2010 р. витрати на ННТР в Україні зменшились на 3,3 % і становили 3,7 млрд грн (0,34 % від ВВП). У кризовому 2009 році витрати державного бюджету на ННТР в Японії становили 0,77 % від ВВП, у країнах ЄС-27 – 0,74 % від ВВП (див. рисунок).

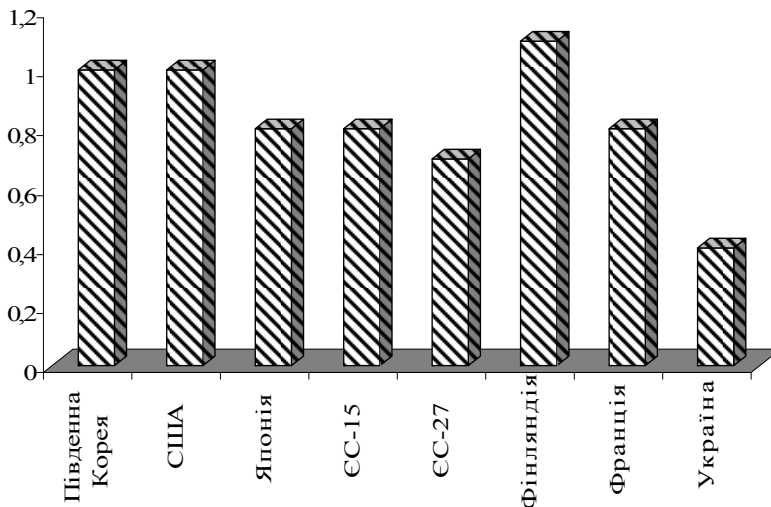


Рис. Державні витрати на ННТР у країнах світу в 2009 р. [14], % від ВВП

Витрати державного бюджету на НДДКР у кризовому 2009 році в цілому по країнах ЄС становили 0,74 % від ВВП, що є нижчим від встановленого у Лісабонській стратегії показника в 3 % від ВВП, що мав бути досягнутий до 2010 р. У 2009 р. були значні відмінності в фінансуванні між окремими країнами – членами ЄС, що коливалися в межах від 0,2 % в Латвії до 1,13 % у Фінляндії; найвищого показника за середній рівень по ЄС-27 було досягнуто в Данії, Португалії, Швеції, Німеччині, Австрії, Нідерландах, Франції та Словенії.

Зростання економіки України в поточному році також не супроводжується активізацією фінансування цієї сфери державою. За оцінкою експертів, у країнах ЄС бюджет невеликих програм становить 90 тис. євро, великих – від 2–3 млн євро; в Україні навіть найбільші фінансовані державні цільові науково-технічні програми мають бюджет у межах 15–18 тис. євро (2007–2009 рр.) [10, с. 18];

3) недосконалість інституційно-правових механізмів для забезпечення формування ефективної системи органів публічного управління, яка б здійснювала регулюючий вплив на суб'єкти інноваційної діяльності, створювала стимули для інвестування в інновації. Незавершеність адміністративної реформи в Україні проявляється у розпорошенні та дублюванні функцій, особливо організаційних, між кількома центральними органами виконавчої влади, у відсутності належного рівня координації дій між органами публічного управління, які опікуються інноваційною сферою; має місце неузгодженість дій структур національної інноваційної системи. Численні інституції, які належать до різних юрисдикцій, конкурують між собою в умовах обмеженості ресурсів.

Для України характерна складність організаційної структури публічного управління, яка містить значну кількість міністерств, агентств, служб, проте жодна із цих структур не є відповідальною за інноваційну політику як єдиний представник уряду. Так, МОНмолодьспорт України є відповідальним за формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері науки та інновацій [1, с. 178], інноваційна політика є також одним із завдань Міністерства економічного розвитку та торгівлі. НАН України, галузеві державні академії наук і галузеві міністерства мають власні науково-технічні та інноваційні «політики» [10, с. 30], а також відповідні інститути, фінансування яких у більшості випадків є державним, трудові ресурси та матеріально-технічну базу. В Україні міжінституційні зв'язки мають формальний характер та існують лише під час реалізації відповідних проєктів [10, с. 31]. Неузгодженість дій органів влади, наділених повноваженнями щодо вироблення політики в окремих сферах інноваційної діяльності, недієвість механізмів координації і вироблення спільних заходів щодо визначення основних засад формування та реалізації збалансованої державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи призводять до невизначеності в законодавстві в частині забезпечення формування в Україні НІС;

4) несформованість повною мірою інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.). На сьогодні в Україні зареєстровано 16 технопарків, що реалізують 168 інноваційних проєктів. Негативний вплив на діяльність технологічних парків мали скасування непрямої державної підтримки у вигляді податкових пільг для виконавців проєктів, а також невиконання заходів Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 рр. у зв'язку з тим, що державним бюджетом України на 2010 р. фінансування програми не було передбачено;

5) недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері. Протягом 2010–2011 рр. близько 20 % усіх інноваційних підприємств співпрацювали з іншими підприємствами та університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо. У середньому в країнах ЄС-27 кожне третє інноваційне підприємство співпрацює з іншими підприємствами, університетами чи державними дослідними інститутами інших країн (у Данії – 56,8 %, на Кіпрі – 51,4 %, у Бельгії – 48,8 %, Естонії – 48,6 %).

Таким чином, модернізація виробництва, підвищення його технічного рівня, забезпечення нової якості економічної системи, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та забезпечення стабільного довгострокового економічного зростання на основі інноваційної моделі розвитку потребують активізації дій держави у сфері управління інноваційною сферою, удосконалення фінансових, інституційних, організаційних, правових та інших інструментів державного управління.

З метою вдосконалення фінансових механізмів стимулювання інноваційної діяльності необхідно:

- внести зміни до Податкового кодексу України, передбачивши зарахування на спеціальний рахунок інноваційних підприємств, що реалізують інноваційні проекти в межах технопарків, 70 % від податку на прибуток, що був одержаний від виконання інноваційних проектів, за умови використання його виключно на фінансування інноваційної та науково-технічної діяльності, розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз;

- розробити комплекс інструментів державної підтримки інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, зокрема, створити окрему інституцію (наприклад, фонд) підтримки інноваційних підприємств, що здійснює придбання активів до 50 % від вартості проекту шляхом відкритого конкурсу. Джерелом фінансового наповнення фонду може бути частина коштів, що надійшла від приватизації.

З метою вдосконалення інституційно-правового забезпечення інноваційної діяльності необхідно:

- структурувати систему публічного управління інноваційною сферою за функціональним принципом і законодавчо закріпити її організаційну структуру з чітким визначенням функцій та повноважень кожного органу публічного управління в зазначеній сфері, запровадити європейські стандарти управління інституціями шляхом визначення чіткого алгоритму прийняття управлінських рішень, затвердження посадових інструкцій, забезпечення належного моніторингу та контролю за їх виконанням, що сприятиме підвищенню рівня керованості інноваційною сферою;

- закріпити на загальнодержавному рівні середньострокові пріоритети інноваційної діяльності в межах визначених довгострокових стратегічних пріоритетів, що дозволить забезпечити концентрацію обмежених інвестиційних ресурсів держави на ключових пріоритетах розвитку, усунути розбіжності між установленими цілями державної інноваційної політики та фактичними заходами з її реалізації.

З метою вдосконалення інституційного забезпечення управління процесом кооперації необхідно:

- законодавчо чітко визначити поняття «кластеру», класифікацію, механізм його формування та функціонування, що забезпечить надійне підґрунтя для формування інноваційних кластерів наукомістких та високотехнологічних галузей, створення передумов для структурних змін в економіці;

- стимулювати науково-дослідну та технологічну кооперацію з країнами СНД шляхом формування інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій.

З метою активізації зусиль підприємств у напрямі підвищення технічного розвитку виробництва на основі науково-технічного прогресу необхідне:

- зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, істотному підвищенні техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства;

– дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного та економічного розвитку; переорієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння й реконструкцію діючих виробничих об'єктів; різке збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, перехід від практики одиничної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази взаємопов'язаних виробничих ланок підприємств;

– створення економічного механізму вдосконалення системи регулювання розвитку науково-технічного прогресу, спроможного забезпечити постійну заінтересованість усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів і сприйнятті науково-технічних та організаційних новацій.

Практична реалізація перелічених головних напрямів інтенсифікації технічного розвитку виробництва потребує не лише активної інженерно-виробничої діяльності самих підприємств, а й мобілізації великих власних фінансових коштів. У повному обсязі її можливо здійснити передусім за умови постійної державної підтримки, безпосередньої участі багатьох інститутів ринкової інфраструктури та іноземного капіталу.

Аналіз складних процесів технічного розвитку виробництва показує, що саме ця сфера виявилася найбільш вразливою в період економічної кризи. На сьогоднішній день стан основних фондів підприємств України знаходиться на дуже низькому рівні. Від 50 до 80 % основних виробничих фондів на більшості підприємств є застарілими і зношеними як морально, так і фізично.

Таким чином, найважливішим завданням сьогодні є покращення, удосконалення структури технічного стану виробництва та підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, формування економічного механізму вдосконалення системи регулювання розвитку науково-технічного прогресу та всебічна підтримка державою інноваційних процесів на підприємствах.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямі. У сьогоднішніх умовах розгортання наступної хвилі економічної кризи в Україні виникає необхідність подальшого дослідження особливостей технічного розвитку виробництва з метою розробки ефективних і дієвих напрямів активізації фінансово-господарської діяльності підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Указ Президента України «Положення про Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України» // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1243. – С. 178.
2. Методика ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств: затверджена Наказом Мінпромполітики України від 08.02.2008 р. № 80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.industry.kmu.gov.ua>.
3. **Александрова В. П.** Економічні аспекти державного програмування інновацій / В. П. Александрова // Вісн. ін-ту екон. прогнозування НАН України. – 2002. – № 1. – С. 18–39.
4. **Бажал Ю. М.** Інвестиційні ресурси та пріоритетні напрями інноваційного розвитку / Ю. М. Бажал, І. В. Одотюк // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку ; за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування: Фенікс, 2003. – С. 684–694.
5. **Бажал Ю. М.** Економіка інноваційних процесів / Ю. М. Бажал // Вісн. ін-ту екон. прогнозування НАН України, 2002 (1). – С. 3–17.
6. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
7. **Гесць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.

8. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество ; пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : АСТ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
9. Історія економічних вчень : навч. посіб. / за ред. В. В. Кириленка. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
10. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів (вересень 2011). – К. : Фенікс, 2011. – С. 18.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. – 352 с.
12. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М. : Изд-во полит. лит-ры, 1983. – 727 с.
13. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

Надійшла до редколегії 18.01.2013 р.

УДК 504.5

О. В. Жавнерчик

Одесский державный экологический университет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СФЕРІ ОХОРОНЮВАНИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуті питання забезпечення економіко-екологічної трансформації охорони земельних ресурсів у сфері охоронюваних територій, проаналізовані динаміка і структура природно-заповідного фонду Одеської області.

Ключові слова: охорона земельних ресурсів, природно-заповідний фонд.

Rassмотрены вопросы обеспечения экономико-экологической трансформации охраны земельных ресурсов в сфере охраняемых территорий, проанализированы динамика и структура природно-заповедного фонда Одесской области.

Ключевые слова: охрана земельных ресурсов, природно-заповедный фонд.

The questions of providing economic-ecological transformation of land protection in protected areas are considered, a dynamics and structure of the natural-reserved fund of the Odessa area is analysed.

Key words: protection of land, natural-reserved fund.

Втрата цінних продуктивних земель, зниження родючості ґрунтів та їхня деградація є усвідомленою загрозою національній безпеці України, тому раціоналізація використання земельно-ресурсного потенціалу і трансформація охорони земельних ресурсів у сфері особливо цінних і охоронюваних територій – запорука сталого соціально-економічного розвитку нашої держави.

До числа найбільш недопрацьованих аспектів економіко-екологічної трансформації необхідно віднести відсутність дієвих механізмів охорони земель [1–2; 5] та необхідність забезпечення спрямування трансформаційного процесу охорони земельних ресурсів в обраному напрямі [3; 6].

Метою даної роботи є аналіз забезпечення економіко-екологічної трансформації охорони земельних ресурсів у сфері охоронюваних територій в Одеській області.

Для оцінки трансформації земельних відносин у сфері охоронюваних територій використовуються такі методичні підходи [2]:

- розробка принципів виділення контрольних територій;
- розробка і використання класифікатора по ключових характеристиках територій;
- загальна оцінка існуючого типу землекористування;
- опис біологічної цінності територій;
- оцінка факторів ризику для територій;
- рекомендації щодо оптимізації природокористування.

Відповідно до Регіональної програми формування національної екологічної мережі в Одеській області на 2005–2015 роки [3] формування національної та регіональних екологічних мереж є найважливішою складовою трансформації охорони земельних ресурсів як інструменту створення «біосферних вікон», захисних або буферних зон задля забезпечення вимог екологічної безпеки. Основна увага приділяється заходам у таких напрямках, як установлення меж і розвиток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, лісовідновні заходи й заліснення територій, регулювання використання об'єктів рослинного і тваринного світу з метою їхнього невиснажливого використання та відтворення тощо.

Для комплексного вирішення цього питання необхідне розширення межі національної екологічної мережі шляхом:

- створення об'єктів природно-заповідного фонду на територіях, що відповідають критеріям особливо цінних природних комплексів та об'єктів;
- збільшення площі існуючих територій і об'єктів природно-заповідного фонду;
- збереження природного ландшафту на ділянках, що мають історико-культурну цінність;
- включення до програм екологічного оздоровлення басейнів річок щодо створення та упорядкування водоохоронних зон і прибережних захисних смуг водних об'єктів, запровадження особливого режиму використання земель на ділянках витoku річок;
- формування транскордонних природоохоронних територій міжнародного значення;
- створення захисних лісових насаджень та полезахисних лісових смуг, залуження земель;
- консервація сильно деградованих і забруднених земель із подальшою їхньою натуралізацією;
- збереження природних ландшафтів на землях промисловості, транспорту, зв'язку та оборони;
- збільшення площі лісів;
- встановлення спеціального режиму охорони і використання територій національної екологічної мережі [1].

Сучасне землевпорядкування має базуватися на екологічній стійкості кожної території в інтересах охорони навколишнього природного середовища. Інтенсифікувати землеробство необхідно на кращих землях, скорочуючи виробництво в гірших умовах агроландшафтів із вилученням непридатних, дуже деградованих земель з обігу задля консервації, створення заказників, національних парків, рекреаційних зон тощо.

В Україні вже сформована нормативно-правова база для створення національної та регіональних екологічних мереж: у 2000 р. прийнято закон «Про програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки», а в 2004 р. – Закон «Про екологічну мережу». Кабінет Міністрів України в 2000 р. зобов'язав регіональні органи державної влади розробити для АР Крим та всіх областей регіональні програми формування екомереж. Перші розробки показують, що частка земель під екомережами може становити 20–30 % території регіонів і більше [5].

Екомережа включає в себе такі структурні елементи, як ключові, сполучні, буферні та відновлювані території із визначенням природних коридорів регіонального, національного та міжнародного значення. Ключові території – це об’єкти й території природно-заповідного фонду, території та землі, які є місцями знаходження або зростання видів тваринного й рослинного світу, занесених до Червоної та Зеленої книг України, водно-болотні угіддя, які забезпечують збереження компонентів ландшафтного біорізноманіття. Сполучні території виступають як екокоридори, що поєднують ключові території, забезпечують міграцію тварин та обмін генетичного матеріалу. До них належать землі водного, лісового фонду, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, що не належать до земель лісового фонду. Буферні території забезпечують захист ключових та сполучних територій від зовнішніх впливів. Відновлювані території включають до себе порушені, деградовані й малопродуктивні землі, які потребують першочергових заходів щодо відновлення порушеного природного стану.

Схема регіональної екомережі Одеської області містить елементи екологічних мереж різних рівнів: міжнародного (Загальноєвропейська екомережа – Нижньодунайський та Азово-Чорноморський природні регіони), загальнодержавного (Національна екомережа України – природні коридори: Азово-Чорноморський, Прибережно-Дністровський, Південноукраїнський, Галицько-Слобожанський, Прибережно-Бузький) і регіонального (Кодимсько-Савранський, Кодимсько-Слобідсько-Байталівський, Слобідсько-Ягорлицький, Кучурганський, Великокуяльницький, Тилігульський, Нижньодунайський, Ялпuzький, Катлабузький, Киргиз-Китайський, Сасик-Когильницький, Хаджидерський та Чорноморський прибережно-морський коридори).

Безумовно, ядром екомереж повинні стати землі природно-заповідного фонду, частка яких нормативно встановлена в Україні на рівні 5 %. Проте для Одеської області, з огляду на рекреаційну значущість територій, цього нормативу недостатньо; оптимальний його рівень повинен становити до 10 %, ураховуючи інтенсивність техногенних навантажень.

Динаміка площ земельних угідь у складі національної екомережі відображена в табл. 1. Природно-заповідний фонд Одеської області станом на 1 січня 2011 р. мав 120 територій та об’єктів загальною площею 154 577,72 га (у 2009 р. – 118 територій та об’єктів загальною площею 154 496,125 га); ураховуючи те, що 10 об’єктів загальною площею 8 961,25 га знаходяться у складі інших природно-заповідних територій, фактично займана ПЗФ площа в області становить 145 616,522 га, тобто 4,41 % від загальної площі Одеської області (у 2009 р. – 4,38 % від загальної площі Одеської області).

Таблиця 1

Динаміка структури природно-заповідного фонду Одеської області

Території та об’єкти ПЗФ	На 01.01.2009 р.		На 01.01.2010 р.		На 01.01.2011 р.	
	К-сть, од.	Площа, га	К-сть, од.	Площа, га	К-сть, од.	Площа, га
Усього	119	126 507,797	118	154 496,125	120	154 577,72
Фактична площа	–	117 546,547	–	145 534,875	–	145 616,522
% фактичної площі ПЗФ від площі області	–	3,528	–	4,38	–	4,41

Збільшення площ природно-заповідного фонду Одеської області відбулося за рахунок створення національного природного парку «Тузовські лимани» в Татарбунарському районі (Указ Президента України від 01.01.2010 р. № 1/2010), двох ботанічних пам’яток природи місцевого значення «Дуб Лемме» і «Липа Лемме» у м. Одесі (рішення Одеської обласної ради від 24.02.2010 р. № 1042-V) та розширення територій ландшафтного заказника місцевого значення «Березів-

ський» і заповідного урочища «Чабанка» у Кодимському районі (рішення Одеської обласної ради від 24.02.2010 р. № 1040-V, 1041-V) [4]. Зміни в структурі природно-заповідного фонду Одеської області наведені в табл. 2.

На виконання Програми формування національної екологічної мережі Одеської області на 2005–2015 роки з обласного фонду охорони навколишнього природного середовища в 2010 р. використано 322,9 тис. грн., а з Державного фонду охорони навколишнього природного середовища фінансування заходів узагалі не здійснювалось. Основними здійсненими заходами було встановлення меж та розвиток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, лісовідновні заходи та заліснення територій, охорона біологічного й ландшафтного різноманіття.

Проблемним залишається питання встановлення меж територій та об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного значення, які повинні фінансуватися лише з державного бюджету.

Серед видів антропогенної діяльності, що негативно впливають на структурні елементи екомережі, біологічне та ландшафтне різноманіття, найпоширенішими в Одеській області є:

- несанкціонована забудова узбережжя моря, лиманів, озер і річок;
- надмірна розораність території, яка поширюється також на схилі й ґрунто- і водозахисні землі;
- нерегламентоване випасання худоби на пасовищах долинно-терасових комплексів, на схилі землях і в лісосмугах;
- розробка будівельних матеріалів та інших видів корисних копалин;
- прогресуюча деградація полезахисних лісосмуг, пов'язана з їхнім вирубанням та недостатнім оновленням;
- надмірне рекреаційне навантаження приморського узбережжя та інших рекреаційних ділянок;
- інтенсивне забруднення сільськогосподарських земель та інших угідь хімікатами, промисловими та побутовими відходами [4].

Відповідно до Указу Президента України «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів і зелених насаджень» [6] райдержадміністрації повинні визначити ділянки під заліснення на місці деградованих та техногеннозабруднених земель, земель після рекультивациі, відпрацьованих кар'єрів і особливо звернути увагу на незаліснені землі, які є перспективними для оголошення їх територіями та об'єктами природно-заповідного фонду або резервами подальшого заповідання.

Практичне втілення цих заходів відображене в табл. 3.

Згідно з даними таблиці площа створення лісових культур у 2010 р. становила 3 424 га, із них лісовідновлення (разом із природним оновленням) – 419 га, лісорозведення (створення нових лісів) – 3 005 га, що на 105 га більше, ніж у 2009 р., проте здійснені заходи становлять лише 10 % від необхідного обсягу.

Таким чином, Одеська область у сфері охорони земельних ресурсів характеризується рядом негативних та позитивних аспектів у сфері охоронюваних територій. Серед позитивних слід відзначити існування великих природно-заповідних об'єктів (1 біосферний заповідник, 2 національних природних парки, 2 регіональних ландшафтних парки), на території яких зберігаються в недоторканому стані природні екосистеми. Негативним аспектом є недостатність природно-заповідного фонду (4,41 % площі замість 5 % нормативних і 10 % необхідних).

Трансформація земельних відносин у сфері охоронюваних територій пов'язана насамперед із визначенням цінних земель, такими які в перспективі можуть бути включені до природно-заповідного фонду Одеської області. Ще в 1993 р. в Одеській області було зарезервовано для заповідання близько 80,0 тис. га цінних природоохоронних територій, які є потенціалом для розширення площі природно-заповідного фонду області та збільшення його частки.

Таблиця 2

Структура природно-заповідного фонду Одеської області в динаміці

№ з/п	Найменування об'єктів ПЗФ	Об'єкти природно-заповідного фонду станом на 01.01.2010						Об'єкти природно-заповідного фонду станом на 01.01.2011					
		Загальнодержавного значення		Місцевого значення		Всього		Загальнодержавного значення		Місцевого значення		Всього	
		К-сть од.	Площа	К-сть од.	Площа	К-сть од.	Площа	К-сть од.	Площа	К-сть од.	Площа	К-сть од.	Площа
1.	Біосферні заповідники	1	51 547,9	–	–	1	51 547	1	51 547,9	–	–	1	51 547,9
2.	Національні природні парки	2	49 176,1	–	–	2	49 176,1	2	49 176,1	–	–	2	49 176,1
3.	Дендрологічні парки	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
4.	Регіональні ландшафтні парки	–	–	2	15 320	2	15 320	–	–	2	15 320	2	15 320
5.	Заказники – усього, у т.ч.:	8	11 913	28	11 010,92	36	22 923,92	8	11 913	28	11 041,92	36	22 954,92
	ландшафтні	1	8 397	20	7 169,518	21	15 566,52	1	8 397	20	7 200,52	21	15 597,52
	лісові	–	–	1	8,4	1	8,4	–	–	1	8,4	1	8,4
	ботанічні	4	2 550	4	3 403	8	5 953	4	2 550	4	3 403	8	5 953
	загальнозоологічні	2	572	–	–	2	572	2	572	–	–	2	572
	орнітологічні	1	394	1	390	2	784	1	394	1	390	2	784
	ентомологічні	–	–	2	40	2	40	–	–	2	40	2	40
	гідрологічні	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	загальногеологічні	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6.	Пам'ятки природи	2	10,17	45	11,575	47	21,745	2	10,17	47	11,215	49	21,385
7.	Ботанічні сади	1	16	–	–	1	16	1	16	–	–	1	16
8.	Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва	1	49	23	1 606,96	24	1 655,97	1	49	23	1 606,96	24	1 655,97
9.	Заповідні урочища	–	–	4	13 828	4	13 828	–	–	4	13 879	4	13 828
10.	Зоологічні парки	1	6,5	–	–	1	6,5	1	6,5	–	–	1	6,5
	РАЗОМ	16	112 718,67	102	41 777,45	118	154 496,125	16	112 718,67	104	41 859,102	120	154 577,757

Таблиця 3

**Динаміка лісовідновлення та створення захисних лісонасаджень
в Одеській області, га**

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Лісовідновлення, лісорозведення на землях лісового фонду	667	922	419
Створення захисних лісонасаджень на непридатних для с/г землях	2047	2440	3005
Створення полезахисних лісових смуг	–	–	–
Загальна площа деградованих та малопродуктивних земель можливих для лісорозведення	–	–	33886

Таким чином, реалізація Закону «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» в цілому в межах держави, і в Одеській області зокрема, вже дала очікувані соціальні, економічні та екологічні результати. Щороку зростає площа природно-заповідного фонду області; заходи із формування екомереж, хоча й повільно, але здійснюються. Площа природно-заповідного фонду Одеської області на сьогодні становить лише 4,41 % від загальної площі області, що нижче середнього показника по Україні – 5,7 %. Програма передбачає доведення цього показника до 5 % до 2015 р., але це вважається недостатнім, ураховуючи рекреаційне значення області. Проблемним питанням залишається фінансування заходів, оскільки тільки зусиллями області це зробити неможливо без загальнодержавної підтримки та встановлення меж по кількох об'єктах, що спричиняє випадки нецільового використання особливо цінних земель.

Стан більшості об'єктів природно-заповідного фонду в Одеській області залишається на задовільному рівні, проте потребує вирішення проблема визначення сумісності деяких видів господарської діяльності на території у складі екомереж Одеської області, з огляду на випадки несанкціонованої забудови узбережжя моря, лиманів, озер і річок.

Основними напрямками забезпечення економіко-екологічної трансформації охорони земельних ресурсів у сфері охоронюваних територій вважаємо продовження встановлення меж територій природно-заповідного фонду області та недопущення нецільового використання особливо цінних територій при регулюванні господарського використання.

Перепопи в побудові екомережі Одеської області спричиняє надзвичайно високий ступінь господарської освоєності території, розпайованість між різними типами землекористувачів.

Бібліографічні посилання

1. **Богіра М. С.** Землекористування в ринкових умовах: еколого-економічний аспект : моногр. / М. С. Богіра. – Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2008. – 225 с.
2. Комплексная оценка состояния пойменных земель вдоль Дуная: перспективы экологического восстановления и оптимизации землепользования : отчет. – Мелитополь ; Одесса ; Измаил, 2009. – 132 с.
3. Регіональна програма формування національної екологічної мережі в Одеській області на 2005–2015 рр., затверджена рішенням Одеської обласної ради від 18.11.05 р. № 705-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecology.odessa.gov.ua>.
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Одеській області у 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecology.odessa.gov.ua>.
5. **Топчієв О. Г.** Планування територій у контексті сталого розвитку регіонів / О. Г. Топчієв // Регіональні проблеми України: географічний аналіз та пошук шляхів вирішення : зб. наук. пр. – Херсон : ПП Вишемирський, 2005. – С. 118–123.

6. Указ Президента України від 04.11.2008 р. № 995/2008 «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів і зелених насаджень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995/2008>.

Надійшла до редколегії 12.12.2012 р.

УДК 338.26:332.1

С. Л. Пакулін, О. О. Топчій

*ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»
(м. Київ)*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Виявлені основні чинники, що визначають ефективність функціонування житлово-комунального комплексу в регіонах України. Обґрунтовані ефективні механізми стимулювання залучення капіталовкладень у комплекс. Проаналізований, узагальнений і адаптований для України передовий зарубіжний досвід ефективної організації діяльності комунального комплексу. Доведена доцільність використання програмно-цільового управління житлово-комунальними проектами великих міст України.

Ключові слова: житлово-комунальний комплекс, державне регулювання, програмно-цільове управління, інвестиції, регіон, ефективність.

Выявлены основные факторы, определяющие эффективность функционирования жилищно-коммунального комплекса в регионах Украины. Обоснованы эффективные механизмы стимулирования привлечения капиталовложений в комплекс. Проанализирован, обобщен и адаптирован для Украины передовой зарубежный опыт эффективной организации деятельности коммунального комплекса. Доказана целесообразность использования программно-целевого управления жилищно-коммунальными проектами крупных городов Украины.

Ключевые слова: жилищно-коммунальный комплекс, государственное регулирование, программно-целевое управление, инвестиции, регион, эффективность.

The article deals with the main factors defining the efficiency of housing and communal complex in the regions of Ukraine. The effective mechanisms of stimulating the investments into the complex have been grounded. The foremost foreign experience of effective organizing the communal complex has been analyzed, systemized and adapted for Ukraine. The expediency of using the programme-aimed management of housing and communal projects in the cities of Ukraine has been proved.

Key words: housing and communal complex, government regulation, programme-aimed management, investments, region, efficiency.

Недостатня увага до забезпечення ефективного державного регулювання розвитку житлово-комунального комплексу може призвести до негативних соціальних наслідків для здоров'я та життя громадян України. Проблема реформування житлово-комунального комплексу, з якою пов'язують його інноваційний розвиток, залишається невирішеною. Усі спроби вирішити її традиційними методами закінчуються безрезультатно. Ми бачимо шляхи вирішення цих проблем у залученні оновлених організаційно-економічних механізмів та інструментів управління житлово-комунальним господарством (ЖКГ) українських міст, адекватних

становленню й розвитку ринкових відносин, при впорядкуванні регулятивних функцій органів державної та муніципальної влади.

Функціонуванню житлово-комунального комплексу присвячено ряд досліджень, які висвітлені в працях таких учених і практиків, як О. Амосов, В. Алексєєв, В. Бабаєв, Л. Беззубко, А. Близнюк, О. Бобровська, В. Воротинцев, В. Дорофійенко, І. Запатріна, Т. Качала, Р. Крамаренко, З. Коровіна, Н. Коніщева, О. Лук'янченко, В. Маслак, Н. Насонкіна, І. Осипенко, Н. Олейник, В. Пила, О. Попов, В. Рибак, О. Рибалко, Г. Сенчук, Ю. Хіврич. Але з ряду питань, і зокрема тих, що стосуються вдосконалення механізмів державного управління реформуванням і розвитком підприємств житлово-комунального комплексу регіонів України в сучасних умовах, досліджень ще проведено недостатньо.

Значний внесок у теоретичні та практичні дослідження впливу держави на розвиток соціально-економічної інфраструктури регіонів зробили такі вчені, як Б. Адамов, В. Бакуменко, В. Гончаров, Г. Губерна, О. Долгальова, О. Євсєєва [1], Г. Козаченко, О. Лазор, Р. Ларіна, В. Лобас, О. Мордвінов, О. Новікова, В. Куценко, В. Огаренко, В. Пілюшенко, О. Поважний, С. Поважний, Я. Радиш, С. Серьогін, Д. Стеченко, О. Черниш, М. Чумаченко та ін.

Умови світової фінансової кризи, глобалізація бізнес-процесів вимагають розробки й обґрунтування напрямів удосконалення механізмів державного регулювання розвитку ЖКГ на основі монополізації, конкурентоспроможності, публічно-приватного партнерства, максимальної економії паливно-енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів та нових систем управління як підприємствами, так і галуззю в цілому. Вказані обставини визначили вибір теми й цілей дослідження.

Цілі дослідження: 1) виявити основні чинники, що визначають ефективність функціонування житлово-комунального комплексу в регіонах України; 2) обґрунтувати ефективні механізми стимулювання залучення капіталовкладень у комплекс; 3) проаналізувати, узагальнити й адаптувати для України передовий зарубіжний досвід ефективної організації діяльності комунального комплексу; 4) довести доцільність використання програмно-цільового управління житлово-комунальними проектами великих міст України.

У функціонуванні українського житлово-комунального сектора, що охоплює житлово-комунальний комплекс і сектор благоустрою, разом з окремими позитивними тенденціями підвищення рівня облаштованості житла й розширення кола та обсягу комунальних послуг виявилось багато негативних у соціальному аспекті явищ:

- зросла частка витрат на житлово-комунальні послуги порівняно із зростанням цін на споживчі товари; за останні п'ять років при зростанні цін у цілому приблизно на 50 відсотків тарифи на послуги ЖКГ збільшились у 2–3 рази;

- частка витрат на житлово-комунальні послуги в споживчому бюджеті мешканців українських міст підвищилася з 5–7 до 15–20 %, питома вага участі населення у відшкодуванні витрат на житлово-комунальне обслуговування досягла 75 %, і ставиться завдання повного відшкодування населенням цих витрат;

- від 85 до 95 % витрат припадає на експлуатацію, тоді як на нове будівництво об'єктів витрачається від 1 до 7 % ресурсів, а на реконструкцію – від 3 до 6 %;

- відбувається неприпустиме фізичне й моральне старіння об'єктів ЖКГ, в інженерних мережах перевершено встановлений термін роботи 40 % об'єктів, а в житловому фонді та у комунальній енергетиці – 60 %, аварійність перевищила встановлені норми в 10 разів;

- не забезпечується навіть просте відтворення житла та інших об'єктів ЖКГ; у будинках, не обладнаних водопостачанням, каналізацією, централізованим опалюванням, досі проживає 40 % громадян.

Головні причини незадовільного стану міських об'єктів ЖКГ вбачаємо в недостатньому фінансуванні будівництва, розвитку, оновлення технічних засобів, хронічному бюджетному недофінансуванні житлово-комунального сектора, низькій інвестиційній привабливості вкладень у ЖКГ, відсутності надійних державних гарантій для вітчизняних та іноземних інвесторів, неефективній системі управління функціонуванням житлово-комунального сектора української економіки в ринкових умовах господарювання. Негативно впливає на фінансування міського житлово-комунального комплексу в Україні хронічна недооплата послуг населенням і бюджетними організаціями, що становить із розрахунку на рік приблизно 10 % загального обсягу оплати. Недооплата компенсується дотаціями житлово-комунальним підприємствам із бюджетів.

Нами були виявлені основні чинники, що визначають ефективність функціонування ЖКГ в регіонах України:

- нормативно-правове забезпечення діяльності перетворених організацій житлово-комунального комплексу;
- формування інституціонального середовища й системи функціонування ЖКГ;
- раціоналізація джерел і механізмів фінансування;
- розвиток конкуренції між учасниками житлово-комунального обслуговування;
- застосування ресурсозберігаючих технологій;
- підготовка й перепідготовка кадрів виконавців та управлінців;
- використання організаційно-правових форм управління діяльністю ЖКГ, заснованих на співпраці з мешканцями.

Доцільно розробити й ухвалити національний закон «Про права і обов'язки споживачів комунальних послуг», який би звів воедино засадничі норми й правила надання та оплати таких послуг, забезпечення їхньої доступності та якості. Аналогічні нормативно-правові акти слід прийняти на рівні регіонів України і на муніципальному рівні. Необхідно зміцнити й удосконалити організаційно-правову базу створення товариств власників житла.

Потрібна програма переходу житлово-комунального господарства України на принципи самофінансування, яка допускає можливість створення мережі приватних керівних компаній у вигляді комерційних і некомерційних організацій при одночасному розмежуванні функцій власника житлового фонду і професійного управління, обслуговування мешканців. Розвиток конкурентних відносин у сфері надання комунальних послуг вимагає подолання існуючої монополії ЖКГ на управління житловим фондом з боку органів місцевого самоврядування в особі їхніх структурних підрозділів.

Залучення фінансових ресурсів для заміни й модернізації основних фондів ЖКГ здійснюється за трьома каналами: прямі інвестиції приватного капіталу, кредити й позики на фінансових ринках, використання бюджетних джерел.

Як ефективні механізми стимулювання залучення капіталовкладень у ЖКГ слід розглядати тарифну політику й цільові позики під бюджетні гарантії [3, с. 248]. Альтернативний варіант інвестування полягає у виведенні капітальних витрат зі структури тарифу та здійсненні їх за рахунок бюджетних коштів у вигляді витрат на спеціалізовані цільові програми національного, регіонального, муніципального рівнів. Потенційними джерелами інвестування капіталу в ЖКГ здатні виступати корпоративний капітал, муніципальні облігації, позики великих фінансових організацій.

Одним із обнадійливих способів активізації фінансування ЖКГ, рекомендованих нами, є двоставкові тарифи на послуги, що включають постійну інвестиційну складову, залежну від потужності комунальних мереж. Інвестиційна частина

двоступеневого тарифу має бути закріплена нормативно і не залежати від норми прибутку організації комунального обслуговування.

Інституціональні перетворення, що здійснюються протягом останніх років, слабо вплинули на регіональні структури управління, що сформувалися в минулому в українських містах [4, с. 89].

У сучасному законодавстві не прописані реальні способи створення й функціонування керівних компаній, способи переходу до товариств власників житла, активізації участі населення в реформуванні системи управління житлово-комунальним комплексом. На нашу думку, формування інституту власників житла, надання власникам права вибору способу управління житлом на конкурентній і конкурсній основі є умовою й запорукою успішності реформування ЖКГ на місцевому рівні.

У світовій практиці використовуються схеми організації діяльності комунального комплексу, що називаються німецькою (чи північноамериканською), французькою й англійською моделями і відрізняються головним чином можливістю передачі прав власності на інженерну й комунальну інфраструктуру ЖКГ приватному бізнесу. Усі моделі ґрунтуються на прямій відповідальності місцевої влади за дієвість та працездатність комунальної інфраструктури.

Світовий досвід свідчить про наявність форм державно-приватного партнерства у вигляді сервісного контракту (контракту на послуги), договору на управління, орендного договору, концесій, включаючи схему, що традиційно зветься BOT (building, operation, transfer – будівництво, експлуатація, передача), і повної приватизації, включаючи схеми BOO (building, operation, own – будівництво, експлуатація, власність).

При переході від розміщених вище до розміщених нижче форм збільшується управлінська та інвестиційна відповідальність приватних партнерів.

Обов'язковою умовою приватизації інфраструктурних систем монополій є, на наш погляд, наявність ефективної системи їх тарифного регулювання, що дозволяє знаходити розумні компроміси між бажаннями монополій і можливостями споживачів.

Зарубіжний досвід свідчить про різноманіття форм управління комунальною інфраструктурою, що дозволяють раціонально розподілити відповідальність і ризики між державними службами (в особі муніципальних і регіональних органів влади) і приватним бізнесом.

Державні інститути покликані забезпечувати баланс інтересів виробників і споживачів послуг ЖКГ, усього соціуму. За централізовані функції управління й забезпечення житлових прав повинна відповідати держава в особі національних, регіональних, місцевих органів, а виконання децентралізованих функцій покладається на ринок послуг. Інструментами державного регулювання ЖКГ мають бути законодавчо-нормативні акти, програми, цільове бюджетне фінансування, податки, кредити, договори, гарантії.

Система державного регулювання має широко використовувати механізми делегування повноважень управління згори донизу. Державі належить здійснювати основну роль у здійсненні антимонопольної політики, розвитку конкуренції в ЖКГ. Функціями держави залишаються також фінансова підтримка оплати послуг малозабезпеченими верствами населення й бюджетними установами. Держава покликана гарантувати мінімально допустимі стандарти якості житлово-комунальних послуг, яких зобов'язані дотримуватися їхні постачальники.

Реформування системи житлово-комунального господарства великих міст України доцільно здійснювати на програмній основі [5, с. 172]. У Програмі розвитку їхнього житлово-комунального комплексу на середньостроковий період (5 років) доцільно виділити такі основні напрями: інвентаризація і структуризація житлового фонду, реструктуризація і погашення заборгованості населення й бю-

джетних організацій; розвиток конкурентного середовища й конкурентних ринкових відносин у сфері ЖКГ, регулювання діяльності природних монополій, тарифне регулювання; здійснення стратегічних заходів щодо забезпечення стійкого функціонування та якості обслуговування населення.

Передбачені Програмою заходи включають: підвищення ефективності системи управління; організацію конкурентного обслуговування житлової сфери; стимулювання енерго- та ресурсозберігання; упорядкування тарифної системи; фінансову підтримку малозабезпечених платників послуг ЖКГ; підвищення рівня забезпеченості житлово-комунальними послугами; підвищення надійності та якості водо-, газо-, тепло- та електропостачання. Особливе місце в Програмі відведено заходам, які заохочують населення великих міст України до створення кондомініумів і товариств власників житла шляхом спрощення процедур реєстрації, передачі нежитлових приміщень і земельних ділянок в управління ТВЖ.

Ресурсозберігання в житлово-комунальному секторі має здійснюватися безпосередніми споживачами за рахунок установлення приладів обліку енергетичних і водних ресурсів і стимулювання економії споживання в комунальних і енергетичних мережах за рахунок модернізації мереж, застосування обладнання, що знижує непродуктивні втрати.

Основна умова зменшення бюджетних витрат міста, обумовлених перевитратою ресурсів у сфері ЖКГ, – перехід від нормативної оплати споживання з розрахунку на людину, сім'ю до плати за фактичне споживання. У зв'язку з цим необхідно посилити комерційну мотивацію жителів до установки приладів індивідуального, поквартирного обліку реального споживання води та енергії. Позитивний ефект досягається також застосуванням двотарифних лічильників і двоставкових тарифів. Має практичний інтерес розвиток ідеї диференціації ставок оплати житла залежно від його якості й місця розташування. Для реалізації цього задуму потрібна класифікація та структуризація житлового фонду міста.

Для вирішення проблеми соціальної підтримки малозабезпечених верств городян необхідно передбачити щорічне виділення бюджетних коштів міста для надання населенню субсидій і пільг щодо оплати житлово-комунальних послуг, що вимагає певної статті бюджетних витрат для фінансування житлових соціальних субсидій. Потрібний облік усіх витрат, пов'язаних з оплатою житлово-комунальних послуг, з метою адекватного фінансування споживачів, у яких витрати перевищують стандарти [6, с. 91].

Досвід реалізації програмних заходів підвищення ефективності управління житлово-комунальним сектором великих міст України свідчить на користь застосування механізму державно-приватного партнерства в управлінні вказаним сектором. Розвиток державно-приватних стосунків у ЖКГ міста сприяє прийняттю стабільних правил та умов співпраці між міською владою й бізнесом, надходжень іноземних капіталів, зміцненню інвестиційної привабливості регіону. Організація державно-приватного партнерства дозволяє залучити кошти приватних інвесторів без відчуження громадської інфраструктури в приватну власність.

Програмно-цільове управління житлово-комунальними проектами великого міста допускає розробку й застосування критеріїв оцінки якості та ефективності роботи керівної компанії. Рекомендується застосовувати такі критерії: динаміка збору платежів за житлово-комунальні послуги; своєчасність здійснення платежів; зменшення заборгованості перед підрядниками й організаціями, які забезпечують ресурсами; наявність і виконання графіків робіт з експлуатації житлового фонду; контроль за якістю й кількістю послуг; своєчасність реагування на скарги, що надходять від громадян.

На підставі регулярних спостережень і оцінок міської влади проводиться інформування керівної організації щодо напрямів її діяльності, які, на думку власника, потребують поліпшення.

Здійснене дослідження державного регулювання розвитку ЖКГ дозволило нам зробити такі висновки:

1. До основних закономірностей розширеного відтворення ЖКГ належать:
 - створення оптимальної структури ЖКГ регіону та повна її інтеграція з іншими елементами соціальної інфраструктури та підсистемами регіонального господарства;
 - першочергове створення необхідних ресурсних передумов для випереджаючого розвитку в регіонах галузей соціальної інфраструктури, у тому числі ЖКГ;
 - забезпечення високої соціальної спрямованості розвитку ЖКГ регіону на основі повного врахування реальних потреб населення в цьому виді послуг;
 - постійне вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку і розміщення регіональних комплексів соціальної інфраструктури.

2. На основі оцінки сучасних тенденцій розвитку ЖКГ України на національному і регіональному рівнях виявлено ряд стійких позитивних зрушень у житлово-комунальній сфері. Також відзначено негативні тенденції, подолання яких сприятиме поліпшенню житлово-комунальних умов проживання населення. Усі ці тенденції мають бути враховані при розробленні регіональної стратегії розвитку ЖКГ.

3. Сталий соціальний розвиток неможливий без системного підходу до розвитку сучасної інфраструктури житлово-комунального комплексу. Для цього потрібне втілення заходів щодо підвищення ефективності житлового фонду, модернізації систем комунальної інфраструктури, підвищення якості та надійності постачання комунальних ресурсів, впровадження сучасних технологій і підготовки кваліфікованих управлінських кадрів.

4. У напрямі підвищення якості надання житлово-комунальних послуг шляхом удосконалення системи державного управління ЖКГ і впровадження передових технологій потрібне: удосконалення системи державного регулювання у сфері житлово-комунальних послуг; створення умов для залучення довгострокових фінансових інструментів з метою підвищення ефективності житлового фонду і систем комунальної інфраструктури та формування висококваліфікованих управлінських кадрів; впровадження з підтримки держави передових технологій зі збору, зберігання даних про споживання комунальних ресурсів, видачі рахунків і збору коштів з їх «автоматичним розподілом» по постачальниках-кредиторах.

Бібліографічні посилання

1. **Євсєєва О. О.** Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : моногр. / О. О. Євсєєва. – К. : СПД-ФО Коваленко В. Ф., 2011. – 524 с.
2. **Куценко В. І.** Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К. : Наук. думка, 2010. – 735 с.
3. **Пакулін С. Л.** Методологічний апарат прогнозування соціально-економічного розвитку / С. Л. Пакулін // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер. «Економіка». – Д., 2011. – Т. 19, вип. 5(3), № 10/1. – С. 246–255.
4. **Пакулін С. Л.** Методологічні основи підвищення ефективності державного регулювання соціально-економічного розвитку : зб. наук. пр. / С. Л. Пакулін // Економічний простір. – Д. : ПДАБА, 2011. – № 54. – С. 85–95.
5. **Пакулін С. Л.** Обґрунтування й вибір моделі, що забезпечує стійкий і динамічний соціально-економічний розвиток України : зб. наук. пр. / С. Л. Пакулін, О. О. Топчій // Економічний простір. – Д. : ПДАБА, 2012. – № 57. – С. 170–174.
6. **Пакулін С. Л.** Парадигма управління стійким соціально-економічним розвитком : зб. наук. пр. / С. Л. Пакулін, О. О. Топчій // Економічний простір. – Д. : ПДАБА, 2012. – № 58. – С. 89–93.

Надійшла до редколегії 06.12.2012 р.

А. А. Пакуліна*Українська державна академія залізничного транспорту
(м. Харків)***ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ ПРИ УПРАВЛІННІ
СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

Наведені результати аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду взаємодії державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні стійким розвитком соціальної сфери. Обґрунтований алгоритм вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні цим розвитком. Здійснено аналіз порівняльної ефективності різних форм участі приватного капіталу в заходах, що сприяють стійкому розвитку і реалізації інвестиційних проектів у соціальній сфері.

Ключові слова: соціальна сфера, стійкий розвиток, державне регулювання, ефективність, алгоритм.

Представлены результаты анализа отечественного и зарубежного опыта взаимодействия государственных властных структур и хозяйствующих субъектов при управлении устойчивым развитием социальной сферы. Обоснован алгоритм совершенствования процесса взаимодействия субъектов инвестиционного рынка при управлении этим развитием. Проведен анализ сравнительной эффективности различных форм участия частного капитала в мероприятиях, способствующих устойчивому развитию и реализации инвестиционных проектов в социальной сфере.

Ключевые слова: социальная сфера, устойчивое развитие, государственное регулирование, эффективность, алгоритм.

In the article the results of analysis of domestic and foreign experience of co-operation of state government structures and managing subjects have been presented at managing the steady development of social sphere. The algorithm of improving the process of co-operation of subjects of investment market has been grounded at managing this development. The analysis of comparative efficiency of different forms of participation of private capital has been conducted in measures, cooperant steady development and realization of investment projects in the social sphere.

Key words: social sphere, steady development, government control, efficiency, algorithm.

В умовах глобалізації економіки та євроінтеграційного вектора розвитку України проблема стійкості розвитку господарюючих суб'єктів соціальної сфери трансформується в завдання динамічної рівноваги. Неодночасне формування різних економічних і соціальних процесів, різноспрямований характер їхньої динаміки, відмінності в мірі і тривалості їхньої зміни під впливом інструментів непрямого і прямого регулювання надзвичайно ускладнюють проблему забезпечення такої рівноваги. Для ухвалення відповідних рішень потрібна адекватна, розгорнута статистична база, яка б дозволяла оперативно здійснювати кількісне вимірювання поточних процесів, прогнозувати загальні та окремі тенденції розвитку та наслідків тих рішень, що приймаються. Слід урахувати чинник невизначеності, ризику, непередбачуваності при управлінні процесом стійкого розвитку.

На нашу думку, з точки зору ринкової моделі стійкість будь-якої економічної підсистеми забезпечується рівновагою на ринках ресурсів, у тому числі фінансових і трудових, та ринках послуг. Рівновага попиту й пропозиції на ринку соціальних послуг, у свою чергу, залежить від політики прибутків. Складно формований у умовах реальних прибутків значної частини населення України, що знижуються, локальний попит миттєво перехоплюється закордонними фірмами, гото-

вими негайно постачати ринок необхідною продукцією (наприклад, лікарськими препаратами), що ускладнює структурні перетворення місцевих виробників, котрі стають провідниками імпорتنих товарів на вітчизняні ринки.

В цілому стійкість господарюючих суб'єктів у соціальній сфері забезпечується стійкістю економічної системи, рівнем взаємодії між її структурними підсистемами, а також здатністю видів діяльності соціальної сфери самостійно формувати поточні та стратегічні цілі, створювати механізм адаптації до можливих змін будь-якого рівня, знаходити резерви самоорганізації й саморозвитку. Перехід до ринкової економіки за допомогою реформ, що проводяться в Україні, не може відбутися миттєво, а тим більше одночасно в матеріальній і соціальній сферах, оскільки цей процес, як правило, поетапний, що потребує тривалого періоду часу, упродовж якого мають бути здійснені кардинальні перетворення господарських і організаційно-управлінських структур, сформовані та приведені в дію раціональні механізми регулювання ринкових відносин, забезпечена нормативно-правова, економічна, організаційна, політична, фінансова підтримка з боку держави.

Проблеми вдосконалення організаційно-економічного забезпечення розвитку соціальної сфери знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних зарубіжних та українських учених. Питання сталого розвитку розглянули в своїх публікаціях О. Білорус [1], М. Голубець [2], В. Куценко, В. Поліщук [5], В. Шевчук [6]. Територіальні аспекти розвитку соціальної сфери відображені в роботах О. Барановського, В. Куценко [3], В. Маркової, А. Мельник, О. Новікової, В. Новікова [4], Л. Омеляновича, В. Столярова, А. Степаненка, С. Соболев, Л. Чернюк, М. Фашевського та ін. Проте проблема взаємодії державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні стійким розвитком соціальної сфери залишається недостатньо вивченою як в українській, так і в світовій науці. Аналіз наявних досліджень свідчить про відсутність у більшості з них комплексного бачення концептуальної моделі вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери, без чого неможливе обґрунтування адекватної для умов України стратегії її реформування та прийняття відповідних законодавчих актів.

Метою нашого дослідження стали такі завдання: узагальнення результатів аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду взаємодії державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні стійким розвитком соціальної сфери; обґрунтування алгоритму вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні цим розвитком; здійснення аналізу порівняльної ефективності різних форм участі приватного капіталу в заходах, які сприяють стійкому розвитку і реалізації інвестиційних проектів в соціальній сфері.

В основі інноваційного типу соціального розвитку знаходиться сукупність інновацій в усіх сферах життєдіяльності, у тому числі з використанням технологічних систем, інформаційно-комунікаційних технологій і пов'язаних із ними громадських змін. Нами були виявлені особливості інноваційного типу соціального розвитку територій України: радикальні зміни структури й характеру управління, наслідком яких є розширення та активізація інноваційної діяльності в різних сферах життєдіяльності; зростання ефективності реалізації комплексних проектів відновлення та розвитку вітчизняних виробництв і територій; наявність інфраструктури, що забезпечує створення та використання різного типу ресурсів (у тому числі інформаційних) у необхідному для інноваційного розвитку обсязі; універсальність самої інноваційної діяльності щодо створення різного роду інновацій і виробництв, а також визначення конкурентоспроможності розвитку територій; можливість отримання необхідної інформації на основі автоматизованого доступу з метою аналізу результативності здійснюваної політики та обліку балансу інтересів і соціальної відповідальності; висока сприйнятливості соціально-

економічними агентами нових ідей, знань і технологій різного функціонального призначення, а також їх використання у практичній діяльності.

Систематизація ключових моментів, що стосуються суті, особливостей і мети інноваційного типу сталого соціального розвитку, дозволила запропонувати формулу інноваційного типу сталого соціального розвитку територій України: «знання – можливість – мотивація – дія – результат» і, як наслідок, виявити такі його основні принципи: стратегічне цілепокладання визначається необхідністю бачення довгострокової перспективи розвитку України на основі активізації та розвитку наявного потенціалу з опорою на розробку стратегії соціально-домінантного розвитку територій; забезпеченість ресурсами припускає наявність необхідного потенціалу для реалізації інноваційного типу соціально-домінантного розвитку; баланс інтересів і соціальної відповідальності є найважливішою мотивацією та встановлює правила функціонування і взаємодії національних агентів через формування відповідних інститутів; інтеграція ділової та соціальної активності різних внутрішньо- і міжрегіональних агентів, що сприяють зростанню загальної інноваційності та конкурентоспроможності системи соціально-домінантного розвитку територій; результативність припускає отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного та інших результатів від впровадження інновацій, а також безпосереднє формування системи оцінювання здійснюваних заходів.

У результаті проведеного в ході дослідження аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду взаємодії державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні стійким розвитком соціальної сфери нами були зроблені такі висновки:

- у соціальній сфері представлені всі основні інституціональні форми організації: приватнопідприємницька, неприбуткова і державна;

- державне фінансування соціальної сфери більш цілеспрямоване і часто є основою для спільного фінансування програм розвитку соціальних об'єктів і комплексів;

- у практиці державного фінансування основними стають два способи: залучення позабюджетних джерел для фінансування державних проектів і програм; стимулювання механізмів самофінансування соціальної сфери, яке потребує створення державою належних умов щодо забезпечення ефективної реалізації цих способів;

- податкові та інші стимули сприяють припливу приватного капіталу в соціальну сферу;

- для ефективного розвитку позабюджетних джерел фінансування, стимулювання благодійної діяльності потрібне створення неурядових благодійних організацій для надання ресурсної підтримки соціальній сфері, які б мали належну нормативно-правову підтримку з боку держави, створюючи пільгове оподаткування та інші преференції для організацій та осіб, що беруть участь у благодійних акціях;

- чим вище громадський характер споживання і «неприбутковість» об'єктів соціального призначення, тим більшою є частка їхнього державного фінансування;

- необхідно забезпечити розмежування функцій у галузі інвестування соціальної сфери на національному рівні, сформувати надійні та стабільні джерела фінансування;

- інвестування на регіональному або муніципальному рівні може бути забезпечене за рахунок впровадження спеціальних податків, що надходять безпосередньо до прибуткової частини територіальних бюджетів (при цьому стійкості процесів інвестування на регіональному рівні могла б сприяти передача до прибуткової частини бюджетів суб'єктами соціальної сфери певної частки прибутків

від зовнішньоекономічної діяльності; крім того, необхідно забезпечити спрямування місцевими бюджетами податків на фінансування не лише поточних витрат, але й інвестицій);

- приватизація державних підприємств у соціальній сфері сприяє скороченню державного фінансування, а держава при цьому не здійснює прямих вкладень бюджетних коштів до інвестиційних проєктів, пов'язаних з розвитком соціальної сфери, віддаючи перевагу непрямым методам підтримки інвестиційного процесу;

- основою державних гарантій збереження й розвитку соціальної сфери має залишитися державне фінансування при ефективному розвитку позабюджетних джерел фінансування об'єктів соціальної сфери.

При здійсненні економічних перетворень слід брати до уваги те, що нові господарські механізми не можна розробити без урахування стану громадських стосунків, що склалися, і діючих в Україні соціально-політичних сил, оскільки будь-який господарюючий суб'єкт є громадським простором, у рамках якого основний масив організаційно-економічних стосунків перетворюється з конкретних форм у складні, нестійкі й суперечливі комбінації. Так, наприклад, недостатність бюджетних асигнувань, на нашу думку, має бути практично еквівалентно компенсована такими заходами:

- створенням особливого механізму реалізації політики стійкого розвитку, що припускає використання спеціальних гарантійних фондів і диференційованих кредитних ставок, включаючи гнучку інвестиційну підтримку, орієнтовану на інноваційну діяльність у соціальній сфері;

- створенням системи пільгового оподаткування прибутку, отриманого за рахунок інноваційних заходів;

- наявністю системи пільгового патентного і ліцензійного обслуговування господарюючих суб'єктів соціальної сфери;

- запровадженням додаткових стимулів для розвитку підприємництва.

Окремо слід зазначити, що державні кредити, які надаються суб'єктам соціальної сфери, повинні мати адресну підтримку, для чого доцільним є створення спеціальних інвестиційних інститутів. Безумовно, поживлення внутрішнього ринку продукції та послуг організаційно-правових структур соціальної сфери вимагає координації зусиль різних відомств, органів управління, державних владних структур, які повинні окреслити коло пріоритетних напрямів стійкого розвитку відповідно до таких критеріїв, як: 1) ресурсозабезпеченість, 2) економічний потенціал і 3) зайнятість.

Як і раніше, існує необхідність збільшення обсягу державних інвестицій на розвиток суб'єктів соціальної сфери і підтримку прогресивних інновацій. У той же час обмеженість державних фінансових ресурсів та існуюча тенденція ширшого використання децентралізованих джерел фінансування обумовлюють стратегічну необхідність диференційованого підходу до вибору напрямів інвестування суб'єктів соціальної сфери з метою її стійкого розвитку. У зв'язку із цим стає актуальним створення державою механізму регулювання, спрямованого на забезпечення взаємодії господарюючих суб'єктів виробничої і соціальної сфери, що контролюється державою і дає можливість направляти інвестиційні засоби на цілі розвитку (за умови їхньої взаємодії) господарюючих суб'єктів як виробничої, так і соціальної сфери на пільгових умовах. Для цього державою мають бути розроблені нормативи, що дозволятимуть здійснювати інвестування на пільгових умовах залежно від рівня диверсифікації інвестиційного портфеля господарюючих суб'єктів. Це дозволить інвесторам вкладати інвестиційні кошти в розвиток господарюючих суб'єктів виробничої і соціальної сфери при використанні можливостей того або іншого господарюючого суб'єкта у своїх цілях, а також забезпечить необхідні умови для здійснення господарської діяльності.

Господарюючі суб'єкти соціальної сфери різних видів економічної діяльності можуть вступати у взаємодію, спрямовану на вдосконалення механізму залучення коштів, за умови збільшення прибутковості від вкладення вільних коштів держави, інституціональних і приватних інвесторів, мінімізації ризиків вкладень. При цьому державі необхідно вирішити ряд завдань щодо розробки економічних, організаційних, нормативних, правових заходів, спрямованих на створення умов для диверсифікованого вкладання наявних вільних коштів як на національному, так і на регіональному рівні в інституціональних і приватних інвесторів в різні види діяльності з метою підвищення рівня привабливості вкладання інвестиційних засобів у соціальну сферу. У той же час організаційні, економічні, фінансові, технічні та інші заходи, спрямовані на ефективне функціонування механізму інвестування діяльності суб'єктів соціальної сфери, повинні враховувати як економічні інтереси держави, потенційних інвесторів, так і інтереси широкого кола споживачів для створення оптимальної взаємодії, що задовольняє як державу, так і вкладників фінансових коштів у соціальну сферу при підтримці відповідної якості продукції та послуг.

Для вдосконалення процесу управління стійким розвитком соціальної сфери і залучення фінансових коштів держави потрібне створення фонду, що акумулює фінансові надходження з різних джерел, метою якого стала б розробка пакета пропозицій для федеральних і регіональних владних структур щодо нормативно-правового забезпечення пільгового функціонування підприємств соціальної сфери, а основними завданнями – ухвалення рішення про бюджетне фінансування або отримання гранта на розвиток будь-якого підприємства соціальної сфери та координування потоків фінансових коштів інвесторів. При цьому створений фонд, що акумулює інвестиційні засоби, слугуватиме сполучною ланкою між державою, інвесторами та господарюючими суб'єктами, які на основі існуючих або знову створюваних законів і норм про пільги дозволять координувати фінансові кошти відповідно до можливостей господарюючих суб'єктів соціальної сфери, задовольняти інтереси держави, інвесторів і широкої аудиторії. Оскільки господарюючі суб'єкти соціальної сфери не є ліквідними підприємствами, але відповідають інформаційним та організаційним вимогам, що висуваються державою, через певний часовий проміжок державою повинні проводитися конкурси на надання таким господарюючим суб'єктам гранта, при цьому фінансування гранта може бути також здійснене державою.

Процес управління стійким розвитком соціальної сфери і регулювання діяльності суб'єктів соціальної сфери має здійснюватися адміністрацією регіону, міста, області, а також національними органами управління, оскільки діяльність господарюючих суб'єктів, що реалізується в соціальній сфері, можна охарактеризувати як таку, що має суспільно корисну спрямованість. Така діяльність за своїм визначенням, тобто через її соціальну і суспільно корисну значущість, має підтримуватися й фінансуватися різною мірою за рахунок коштів адміністрації регіону, міста, області, а також бюджету держави. Для впровадження усієї сукупності заходів, спрямованих на вдосконалення процесу управління стійким розвитком соціальної сфери і взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні соціальною сферою, а також господарюючих суб'єктів різних видів діяльності соціальної сфери, потрібна розробка комплексу заходів організаційно-економічного характеру щодо регулювання процесу управління стійким розвитком соціальної сфери.

У розробленому нами алгоритмі вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери відображена також сукупність регулюючих заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення процесу інвестування господарюючих суб'єктів як соціальної сфери в цілому, так і за видами економічної діяльності, при здійсненні фондом координа-

ційних дій та забезпеченні контролю за рухом інвестиційних коштів держави, інституціональних і приватних інвесторів (див. рисунок).



Рис. Алгоритм удосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери

Таким чином, для впровадження усієї сукупності заходів із формування механізму управління стійким розвитком соціальної сфери вважаємо за раціональне створити фонд, що акумулює засоби, залучає вільні фінансові кошти, відповідає за вдосконалення процесу і дозволяє інвесторам, які вкладають кошти у підприємства та організації соціальної сфери, зменшувати ризик вкладень, а також мінімізувати за тимчасовими параметрами процес інвестування.

При цьому до різних форм взаємодії держави та приватного капіталу при реалізації заходів з управління стійким розвитком соціальної сфери можна віднести такі: приватизація; франчайзинг; концесійні проекти; контрактна система; лізинг. У таблиці наведені результати оцінки ефективності різних форм залучення приватного капіталу у процес вдосконалення механізму управління стійким розвитком соціальної сфери і реалізації інвестиційних проектів у соціальній сфері.

Таблиця

Порівняльна ефективність різних форм участі приватного капіталу в заходах, що сприяють стійкому розвитку соціальної сфери та реалізації інвестиційних проектів у соціальній сфері

Форми участі	Ефективність при будівництві	Ефективність при експлуатації	Можливість додаткового фінансування	Ступінь стратегічного контролю з боку держави
Приватизація	висока	середня	середня	низький
Франчайзинг	низька або середня	середня	середня	середній

Закінчення табл.

Форми участі	Ефективність при будівництві	Ефективність при експлуатації	Можливість додаткового фінансування	Ступінь стратегічного контролю з боку держави
Концесійні проекти	висока	низька	низька	середній
Контрактна форма	низька	низька	відсутня	високий
Лізинг	низька	висока	середня	високий

Висновки та перспективи подальших наукових розробок.

1. Необхідність збільшення обсягу інвестицій у розвиток соціальної сфери в умовах обмеженості державних фінансових ресурсів та існуючої тенденції розширення використання децентралізованих джерел фінансування обумовлює необхідність розробки науково обґрунтованого підходу до вибору напрямів інвестування суб'єктів соціальної сфери з метою її стійкого розвитку.

2. Для розробки комплексу заходів організаційно-економічного характеру територіальним органам управління доцільно використовувати розроблений алгоритм удосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери.

3. Для забезпечення стійкого розвитку соціальної сфери раціональним є створення фонду, що акумулює кошти, залучає вільні фінансові кошти та відповідає за вдосконалення процесу. Це дозволить інвесторам, що вкладають кошти у підприємства й організації соціальної сфери, зменшити ризик вкладень, а також мінімізувати за тимчасовими параметрами процес інвестування.

4. Територіальним органам управління рекомендується використовувати розроблену таблицю порівняльного аналізу ефективності різних форм участі приватного капіталу в заходах, що сприяють стійкому розвитку і реалізації інвестиційних проектів у соціальній сфері.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі такі: розробка методичного підходу до оцінки ефективності роботи підприємств різних видів діяльності соціальної сфери; застосування інформаційних систем підтримки ухвалення рішень у процесі взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери.

Бібліографічні посилання

1. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток : системні маркетингові дослідження / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
2. Голубець М. А. Розвиток «сталій» чи «збалансований»? / М. А. Голубець // Укр. географ. журн. – 2006. – № 2. – С. 66–69.
3. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко. – Ніжин : Аспект-поліграф, 2008. – 818 с.
4. Новиков В. М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід) / В. М. Новиков. – К. : ІЕ НАН України, 2000. – 274 с.
5. Поліщук В. Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону / В. Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 168–173.
6. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К. : Гео-принт, 2006. – 200 с.

Надійшла до редколегії 27.11.2012 р.

О. І. Табенська*Вінницький національний аграрний університет***ЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Аналізується сутність інтеграційних процесів, які відбуваються на міжрегіональному та регіональному рівнях. Пропонується використовувати переваги інноваційної моделі підприємницької діяльності в Україні для оптимізації господарської діяльності окремих підприємств та потужних інтегрованих структур.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, підприємницька діяльність, інноваційна модель підприємницької діяльності, кооперація, агробізнес, лізинг, ринкова інфраструктура, асоціації, холдинги, кластери, франчайзинг.

Анализируется сущность интеграционных процессов, происходящих на межрегиональном и региональном уровнях. Предлагается использование преимуществ инновационной модели предпринимательской деятельности в Украине для оптимизации хозяйственной деятельности отдельных предприятий и крупных интегрированных структур.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, предпринимательская деятельность, инновационная модель, кооперація, агробізнес, лізинг, рыночная инфраструктура, ассоциации, холдинги, кластеры, франчайзинг.

The article analyzed the nature of the integration process taking place at the interregional and regional levels. It is proposed to take advantage of innovative business models in Ukraine to optimize the economic performance of individual companies and powerful integrated structures.

Key words: integration, integration processes, entrepreneurship, innovative business models, cooperatives, agribusiness, leasing, market, infrastructure, associations, holding companies, clusters, franchising.

У світовому господарстві відбуваються суттєві зміни, пов'язані з глобалізацією, інтернаціоналізацією та інтеграцією господарського життя. Початковий латинський термін «integration», що означає поповнення та відновлення єдності, розповсюджений на практиці лише після другої світової війни. Інше, досить важливе поняття – «кооперація» – означає співробітництво і характеризує форму організації виробництва, за якої певна кількість людей спільно бере участь в одному або різних, але поєднаних між собою процесах.

Для забезпечення конкурентоспроможності української економіки в міжнародному середовищі необхідно повноцінно використовувати можливості інтегрованих формувань. В удосконаленні організації аграрного ринку інтеграційні процеси відіграють особливу роль, проте оптимізація діяльності інтегрованих структур, особливо на регіональному рівні, потребує детального вивчення.

Проблеми та перспективи ефективного розвитку аграрної сфери на основі механізмів інтеграції досліджували В. В. Бакум [5], В. К. Збарський [1], М. Ю. Коденська [2], В. В. Козик [3], Б. В. Курган [9], О. О. Мороз [10], О. Й. Пасхавер [8], Л. А. Хромушина [11], О. Б. Шмаглій [7].

Метою статті є аналіз сутності інтеграційних процесів, які відбуваються на міжрегіональному та регіональному рівнях, а також використання переваг інноваційної моделі підприємницької діяльності в Україні для оптимізації господарської діяльності окремих підприємств та потужних інтегрованих формувань.

У своїх дослідженнях В. К. Збарський, аналізуючи зародження кооперативного руху, зауважує, що вчені-економісти М. Туган-Барановський та М. Д. Кон-

дятьсв надавали кооперуванню селянських господарств вирішального значення, особливо постачальницько-збутовій та кредитній кооперації, а також ефективній співпраці в кооперативних об'єднаннях дрібних та середніх селянських господарств на основі механізмів горизонтальної і вертикальної інтеграції [1, с. 42–45].

З ґрунтовними дослідженнями сутності інтеграційних процесів ми можемо ознайомитися в працях М. Ю. Коденської. Вона зазначає: «...об'єктивність інтеграційного процесу, економічною передумовою якого є неперервність науково-технічного прогресу і відповідно поглиблення поділу праці, зумовлює освоєння господарствами промислової технології виробництва, переробки і зберігання своєї продукції та доведення її до споживача» [2, с. 15].

Сутністю інтеграційних процесів, у широкому розумінні, є становлення нової цілісності. Створення інтеграційних об'єднань на макрорівні дозволяє використовувати ресурсозберігаючі технології, здобувати нові знання та навички в сфері управління, зменшувати транзакційні витрати. На міжрегіональному рівні поширені «м'які» форми інтеграції – асоціації і союзи. На мікрорівні ми спостерігаємо ефективну співпрацю окремих підприємств, організацій та потужних інтегрованих формувань [3, с. 234–235].

Проаналізуємо особливості регіонального розвитку для планування ефективної діяльності інтегрованих структур. А. Г. Мазур зауважує, що визначення регіону як економічної категорії слід здійснювати за умови його відповідності теорії економічних систем. При цьому слід виділити сукупність системоутворюючих ознак, які, по-перше, ідентифікують регіон як окрему систему, а по-друге, виділяють його з-поміж інших подібних систем. Під регіоном слід розуміти самостійну господарюючу економічну систему, чітко обмежену територіально, матеріально і фінансова діяльність якої визначається існуючими законодавчими актами й управлінськими повноваженнями [4, с. 52–60].

На регіональному рівні досить ефективно функціонують інтегровані структури у вигляді кластерів, що дає їм можливість у конкурентній боротьбі завойовувати нові ринкові сегменти. Склад регіонального агропромислового кластера зображено на рисунку.

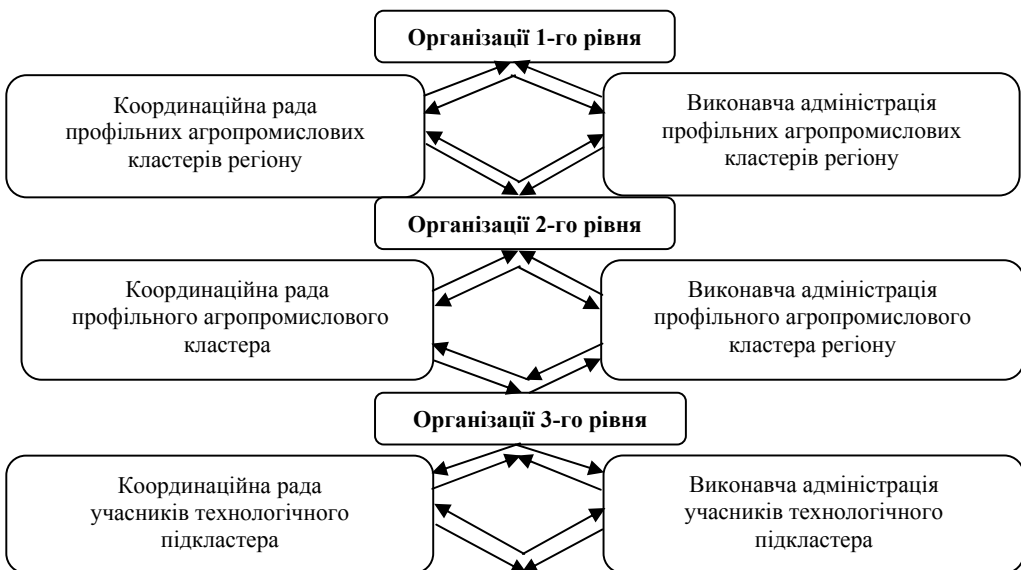


Рис. Склад регіонального агропромислового кластера
(складено автором за даними [5, с. 21–27])

Таким чином, кластер є однією з найбільш конкурентоспроможних структур на обласному, а в перспективі – на регіональному ринку. Його учасники взаємодіють в основному лише на основі довгострокових, стійких договірних відносин. В. В. Бакум вважає, що у профільних агропромислових кластерах регіону з метою ефективного самоуправління доцільно сформувати триступеневу структуру самоорганізації учасників кластерного утворення.

Вищий рівень включає координаційну раду профільних агропромислових кластерів регіону та її виконавчу адміністрацію. Наступний рівень – це координаційна рада профільного агропромислового кластера та його виконавча адміністрація. І останній, найнижчий, третій рівень – координаційна рада та виконавча адміністрація безпосередніх учасників технологічного підкластера [5, с. 217–225].

Розглядаючи сутність нових інноваційних структур, В. М. Семцов зазначає, що кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств із стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом здійснюють спільну роботу [6, с. 166–172].

Базовою детермінантою інноваційної модернізації агропромислового комплексу в цілому є триада: інтеграція, інновації, інвестиції, що згодом перетворюються на парадигму «три К» – корпоратизація, капіталізація, комерціалізація. Для модернізації агропромислового виробництва за вектором впровадження інновацій в умовах обмеженого ресурсного забезпечення доцільне залучення принципів системно-кластерного підходу.

На думку О. Б. Шмаглія, «вузли сформованих систем розвитку агропромислових кластерів у вигляді виробників і споживачів інновацій разом із фінансовими та науковими центрами мають підтримувати конкуренцію й інноваційний розвиток поширюваних новітніх розробок за принципами реалізації горизонтального та вертикального інтегрованого зростання у вітчизняному агропромисловому виробництві» [7, с. 119–122].

Отже, як зауважує О. Й. Пасхавер, «у світовому господарстві існують певні моделі функціонування потужних інтегрованих структур. Перша модель передбачає створення певних інтегрованих формувань завдяки приватизації великого системного державного бізнесу за допомогою трудового колективу. Друга модель – створення групи на базі посередницького або банківського капіталу за рахунок системного та ефективного бізнесу. Як приклад – діяльність бізнес-групи, в яку реорганізований «Український промислово-інвестиційний концерн» [8, с. 35–45].

На рівні підприємств та організацій на основі попереднього планування бізнес-процесів відбувається поєднання матеріальних ресурсів, технологій виробництва, досвіду організації та проведення технологічних операцій з метою створення можливостей для виробництва, переробки, зберігання, реалізації сировини та готової продукції шляхом забезпечення найбільш вигідних умов для інноваційного розвитку окремого підприємства та інтегрованого формування в цілому.

Як позитивний досвід можна назвати діяльність «Українського промислово-інвестиційного концерну», де використовується контрактна форма інтеграції, яка дає змогу учасникам структурних підрозділів інтегрованого формування створювати умови для ефективного господарювання. Вони повністю забезпечені сільськогосподарською технікою, виробничим обладнанням, якісним продуктивним насінням, добривами та засобами захисту рослин. Інтегратор ЗАТ «Український промислово-інвестиційний концерн» об'єднує аграрний, виробничий, маркетинговий комплекси, допоміжні служби та надає їм необхідну допомогу для ефективного розвитку.

У вертикальноінтегрованому формуванні використовуються ресурсозберігаючі технології, збільшується площа власної сировинної зони для забезпечення ви-

робничих потужностей переробних підприємств, зменшуються витрати на вирощування, переробку, зберігання й реалізацію сировини та готової продукції.

Зауважимо, що завдяки інтегратору ЗАТ «Український промислово-інвестиційний концерн» на Гайсинському цукрозаводі за допомогою інноваційних технологій модернізуються виробничі потужності, створюються сприятливі умови для виготовлення, зберігання та реалізації цукру та продуктів переробки цукрових буряків. На Крижопільському цукрозаводі запроваджені нові вдосконалені схеми очистки соків, проведено модернізацію теплосилового господарства.

Важливою складовою в спільній діяльності інтегрованої структури є чітко спланована діяльність не тільки за кількісним, а й якісним реформуванням матеріально-технічного забезпечення у вертикально-інтегрованих формуваннях, які функціонують у Вінницькій області, зокрема в «Українському промислово-інвестиційному концерні», у СТОВ «Кряж і К°», ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина», а також в інтегрованій структурі «Астарт-Київ».

Ефективними є не тільки інвестиційні ресурси, але також співпраця з регіональною владою, банківськими установами, організаціями, які займаються постачанням сільськогосподарської техніки, пального, нових виробничих потужностей для переробних підприємств. Вертикальноінтегровані структури контролюють весь технологічний ланцюг: від вирощування сільськогосподарської продукції до її реалізації кінцевому споживачеві. Факторами, які зумовлюють зміни в системі управління, слід вважати: впровадження науково-технічного прогресу, використання міжнародних стандартів обліку, функціонування спільних та дочірніх господарських структур, ефективна співпраця на основі взаємовигідних контрактів між аграрними та переробними підприємствами.

На сучасному етапі, вважає Б. В. Курган, з'явилися нові інтегровані формування, де контрольним пакетом акцій володіють саме цукрові заводи. За допомогою договірних відносин регулюються взаємозв'язки між усіма учасниками інтегрованого об'єднання. Суть вертикальних координаційних механізмів збалансовує співпрацю всіх суб'єктів господарювання в цукробуряковому підкомплексі [9, с. 71–73].

Інтегрована сільськогосподарська територіальна система, яка є сукупністю об'єднаних сільськогосподарських підприємств, уже сформована у Вінницькій області. Привертає увагу переважання регіонального типу інтегрованих формувань, тобто ситуація, коли підприємства найчастіше локалізовані в кількох адміністративних районах. Лояльність державної влади є ключовою та необхідною умовою функціонування великих інтегрованих сільськогосподарських формувань [10, с. 96–103].

Пропонується для ефективного розвитку підприємницької діяльності в Україні враховувати ситуацію, яка склалася на світовому продовольчому ринку. Особливу увагу необхідно звернути на нормативи та стандарти якості провідних міжнародних організацій. Першочерговими кроками є виділення експортної товарної спеціалізації агропродовольчого комплексу країни з урахуванням рівнів світової конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, а також створення регіональних програм розвитку агропродовольчого експорту на основі врахування зональної спеціалізації сільськогосподарського виробництва та необхідності охоплення даними програмами товаровиробників усіх форм господарювання. Необхідним є здійснення належного контролю якості безпеки експортної продукції та адаптації вітчизняних стандартів до міжнародних вимог і законодавства Європейського Союзу з гігієни та якості харчових продуктів.

Ми підтримуємо точку зору Л. Хромушиної стосовно того, що економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції може бути представлений трьома складовими: економічні важелі та стимули; економічні санкції; організаційно-правове забезпечення. Економіч-

ні важелі та стимули за характером впливу на сільгоспвиробника є позитивними: пільгове оподаткування, пільгове кредитування, встановлення надбавок до закупівельних цін на екологічно чисту продукцію (50–70 %), цільове державне фінансування природоохоронних робіт, придбання технічного обладнання за пільговими цінами, екологічне страхування.

Економічні санкції передбачають зниження цін на екологічно забруднену продукцію, штрафи, підвищення плати за землю, воду та інші засоби негативно-го впливу.

Висновки. На сучасному етапі залишається актуальним питання ефективного регіонального розвитку. Особливу увагу слід звернути на зарубіжний досвід, особливо високорозвинених країн Європейського Союзу. Інноваційний розвиток регіонів забезпечує надходження до центрального та місцевих бюджетів, сприяє відродженню соціальної сфери села, за допомогою активної участі потужних інтегрованих формувань створює нові робочі місця та сприятливі культурно-побутові умови для сільських територій. Вважаємо, що в Україні варто комплексно поєднати загальнодержавні та регіональні програми, створити сприятливий інвестиційний клімат, зменшити міграцію робочої сили, продовжити фінансування стратегічних галузей, які здатні забезпечити економічну безпеку країни.

Отже, інтеграція – це об'єднання господарюючих суб'єктів, якісне оновлення їхньої взаємодії, що дозволяє зменшити виробничі витрати за рахунок спеціалізації учасників інтегрованої структури, а також підприємства, які пов'язані послідовністю стадій виробництва, переробки, зберігання, транспортування, реалізації продукції і підвищення конкурентоспроможності постачання сировинних ресурсів та комплектуючих матеріалів.

Бібліографічні посилання

1. **Збарський В. К.** Проблеми кооперування селянських господарств у працях М. Д. Кондратьєва / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 42–45.
2. **Коденская М. Е.** Агропромышленные предприятия и агрофирмы в условиях перехода к рынку / М. Е. Коденская, В. А. Киселев. – К. : УСХА, 1993. – С. 5–13.
3. **Козик В. В.** Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Д. Даниленко. – 7-ме вид., стереотип. – К. : Знання, 2008. – С. 234–235.
4. **Мазур А. Г.** Роль та значення економічного регіону в національній економіці / А. Г. Мазур // зб. наук. пр. Вінницьк. держ. аграр. ун-ту ; наук. ред. Л. П. Середа. – Вінниця : ВДАУ, 2006. – Вип. 28. – С. 52–60.
5. **Бакум В. В.** Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В. В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 21–27.
6. **Семцов В. М.** Теоретико-прикладне трактування ролі фактора кластерної організації в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 166–172.
7. **Шмаглій О. Б.** Інноваційний розвиток сільського господарства та харчової переробної промисловості / О. Б. Шмаглій // Економіка АПК. – 2010. – № 25. – С. 119–122.
8. **Пасхавер О. Й.** Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. – К. : Міленіум, Центр екон. розв., 2004. – С. 13–17.
9. **Курган Б. В.** Міжгалузеві відносини у цукробуряковому підкомплексі АПК / Б. В. Курган // Агроінком. – 2004. – № 1–2. – С. 71–73.
10. **Мороз О. О.** Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 96–103.
11. **Хромушина Л. А.** Еколого-економічна безпека розвитку сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л. А. Хромушина. – Житомир : Житом. нац. агроекол. ун-т, 2009. – 20 с.

Надійшла до редколегії 14.02.2012 р.

Ю. В. Унтмоале

Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

ПРОБЛЕМИ РОЗПОДІЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено проблеми розподілу економічної влади в сучасній трансформаційній економіці. Доведено необхідність формування та розвитку господарського порядку повної конкуренції, а також контролю над розподілом економічної влади шляхом здійснення виваженої державної політики.

Ключові слова: економічна влада, конкуренція, господарський порядок повної конкуренції, трансформаційна економіка, концентрація.

Исследованы проблемы распределения экономической власти в современной трансформационной экономике. Доказана необходимость формирования и развития хозяйственного порядка полной конкуренции, а также контроля над распределением экономической власти путем проведения взвешенной государственной политики.

Ключевые слова: экономическая власть, конкуренция, хозяйственный порядок полной конкуренции, трансформационная экономика, концентрация.

The paper examines key issues of the economic power distribution in the modern transformation economy. Advantages of forming and development the economic order of full competition are proved. A necessity of control over the economic power distribution due to prudential governmental policy is substantiated.

Key words: economic power, competition, economic order of full competition, transformation economy, concentration.

Актуальність дослідження розподілу економічної влади в трансформаційній економіці полягає в тому, що розвиток української держави, обумовлений процесами внутрішньої трансформації економіки країни та впливом загальносвітових глобалізаційних та інтеграційних тенденцій, вимагає поєднання економічної та соціальної результативності розвитку й реформування економіки, тобто цілеспрямованого встановлення порядку в суспільстві. Основна ідея такого порядку має полягати в захисті трансформаційних процесів від концентрації державної та приватної економічної влади шляхом забезпечення гармонізації владних відносин в економіці. У зв'язку із цим необхідно дослідити наслідки впливу окремих владних позицій, визначити їхнє місце в господарському порядку, показати переплетіння владних позицій, і особливо пункти зосередження великої влади.

Реальне життя – це середовище нерівних політичних та економічних відносин між суб'єктами господарювання. В економічній системі домінують відносини, що включають владу та примус одного іншим. Рівність в економічній системі, так само як і відсутність влади, є теоретичною абстракцією, і навіть якщо таке зустрічається в реальному економічному житті, це скоріше виключення, ніж правило. Не відсутність влади, а саме її наявність можна розглядати як «природний стан» економічної системи суспільства. «Влада існує не тільки «поза», «поряд» чи «над» економічними взаємодіями (влада держави), влада – це ще й елемент, сторона, аспект, атрибут економічних взаємодій: відносин обміну, найму, організації та управління виробництвом; розподільчі відносини також містять у собі владну складову [8, с. 51]». Економічну систему неможливо зрозуміти без пояснення того, хто, над ким, якою мірою та з якими цілями здійснює владу. «Усе людське життя, – пише Є. Тоффлер, – зводиться, скоріше, до «владних відносин», ніж до «грошових відносин» [10, с. 55].

В економічній теорії склалося суперечливе ставлення до необхідності дослідження сутності економічної влади. Частина дослідників включають владу в предмет економічного аналізу і розглядають її як фактор, що суттєво впливає на економічне життя суспільства. Сюди відносяться передусім представники марксистської школи, традиційного інституціоналізму, ордолібералізму. Частина дослідників не враховує значення економічної влади для економічного аналізу; вона розглядається як сторонній фактор для виробництва, дія якого викликана зовнішніми для економіки силами, або як відхилення від нормального (природного) стану економічної системи. Влада є одним із головних об'єктів аналізу в політичних та соціальних науках, на відміну від економічної науки. Лише певне коло дослідників намагаються систематизовано пояснити феномен влади в економічному житті: В. Ойкен, В. Освальт, Ф. Перру, Дж. Гелбрейт, М. Олсон, Я. Таката, В. Гутник, Р. Нурсев, В. Дементьев, А. Гальчинський, В. Геєць.

Метою даної роботи є аналіз впливу концентрації влади в економіці на результати трансформаційного періоду. Як зазначав В. Ойкен, першим завданням національної економіки є відкриття конкретних фактів, що обумовлюють економічну владу, та дослідження дійсного впливу економічної влади. Нехтуючи цим завданням, економічна наука припускається похибок при аналізі реальних проблем, і її результати поступово перетворюються в ідеологію, що виражає певні інтереси групи [6, с. 337].

У загальному вигляді влада являє собою певний аспект у відносинах між людьми, який полягає в здатності «однієї людини або цілої групи нав'язувати свої цілі іншим» [1, с. 126]. Влада являє собою феномен економічного життя суспільства, повсякденного економічного буття, факт наявності якого не піддається сумніву. Відносини між економічними агентами, як і будь-які соціальні відносини, містять у собі владну складову. Йдеться про владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, ринкову владу, владу держави, владу грошей та ін. [8, с. 50]. «Влада, – пише Є. Тоффлер, – неминуча частина процесу виробництва, і це – істина для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і взагалі будь-яких» [10, с. 53]. Таким само безперечним фактом господарської дійсності є і той вплив, який здійснює влада на економічну поведінку людей, її зміст та результати. На думку В. Дементьева, влада з економічної точки зору може бути розглянута як результат прагнення економічних агентів до максимізації індивідуальної функції корисності шляхом підпорядкування поведінки інших агентів і використання контрольованих ними ресурсів у власних інтересах [8, с. 52].

Економічну владу також можна визначити як здатність здійснювати економічними засобами в рамках економічного життя такий вплив на волю іншої людини, що вона більшою чи меншою мірою пристосовує свою економічну поведінку до бажань осіб, що здійснюють вплив. При цьому меншу роль відіграє влада, пов'язана з особистою кваліфікацією (особиста влада), ніж та, що обумовлена різницею в доході і майні та виражається в можливості розпоряджатися купівельною спроможністю, земельною власністю та майном (влада власності), і влада, що обумовлена певною позицією на ринку, або «природна» панівна позиція (наприклад, монополія води, газу та електрики), або влада, заснована на домовленості, чи та, що створюється певними типами поведінки (організаційна влада). Головна небезпека недержавної економічної влади полягає в тому, що, по-перше, сильніші можуть нав'язувати свою волю слабшим або позбавленим будь-якої сили, тобто вони можуть їх експлуатувати, здатні вийти з-під контролю, який існує у вигляді конкуренції, і тим самим позбавити суспільство тих благ, які воно може від неї отримати; по-друге, безконтрольна економічна влада породжує ще більшу економічну владу; і, по-третє, економічна влада може відносно легко набути політичного впливу й перерости в політичну владу. Як теорія, так і практика наочно показують, що ринкове господарство, яке не ставиться на фундамент кон-

курентції шляхом цілеспрямованого використання засобів законодавства та політики, у результаті «обростає» владою [4, с. 48].

За В. Ойкеном, влада – це відсутність свободи або залежність, тобто економічна влада виявляє себе у протистоянні свободі. Влада на ринку визначається здатністю одного з його учасників обмежувати економічну свободу інших учасників. Кожен має однакову міру економічної свободи, але кожен у рівній мірі безвладний на ринку, оскільки змушений приймати ринкову ціну [6, с. 339]. Проблемі визначення сутності економічної влади В. Ойкен приділяє значну увагу на підставі того, що саме «визначення та аналіз господарських систем підводять нас до великої історичної проблеми – проблеми економічної влади» [6, с. 116]. Дійсно, дискусії навколо зазначеної проблеми існують у кожному періоді історії: володіння владою провокує свавілля, загрожує свободі інших людей, руйнує вдало сформовані господарські порядки. Але разом із тим слід зазначити, що соціальне життя неможливе й у безвладному просторі, оскільки завжди для суспільної організації потрібен авторитет, чи то в державному управлінні, чи на підприємстві. На думку В. Ойкена, прихильники влади применшують її небезпеку, а супротивники – її безумовну необхідність. Тим самим виявляється завуальована масштабна практична проблема [5, с. 248]. Водночас проблема економічної влади надзвичайно гостро постає саме в умовах сучасної економіки, оскільки, як відомо, її становлення пов'язане саме з виокремленням владних структур і груп та напруженою економічною боротьбою між ними.

Кожний економічний агент (власник, менеджер, споживач, виробник, держава, корпорація та ін.) займає певні владні позиції в економічній системі, які використовує для максимізації своєї корисності в процесі взаємодії з іншими агентами. При цьому кожен агент економічної системи є також і об'єктом влади, тобто об'єктом зовнішнього примусу. Влада в перехідній економічній системі розподілена нерівномірно, оскільки кожен має різний доступ до владних ресурсів та прав. Така владна асиметрія спричиняє нерівність позицій агентів влади як суб'єктів економічної системи.

Як зазначають фахівці, нерівність владних позицій в економічній системі проявляється, по-перше, у командній ієрархії взаємовідносин всередині фірми; по-друге, у ринковій ієрархії в цілому, що відображає нерівність владних можливостей різних (формально незалежних) бізнес-структур; по-третє, у державній і політико-адміністративній ієрархії (всередині органів державного управління, а також між державою та економічними суб'єктами); по-четверте, у стратифікації суспільства, його поділі на соціальні верстви та групи, що мають різний доступ до владних позицій у суспільстві [8, с. 54].

Для з'ясування змісту владної ієрархії та її різновидів, а разом із тим і умов її оптимізації в економіці доцільно звернутися до праць класиків. «Можна ... виділити три методи регулювання: регулювання, що здійснюється центральними державними органами; регулювання, що здійснюється групами; регулювання через конкуренцію [5, с. 323]», – пише, зокрема, В. Ойкен. Отже, існують три типи господарських систем або форм господарського порядку з точки зору економічної влади: повна конкуренція, централізоване планове господарство та олігополістична форма господарського порядку.

Для повної конкуренції характерною є відсутність економічної влади з боку окремих інституційних суб'єктів (домогосподарств, фірм, держави), оскільки єдиною силою примусу є механізм цін. Тільки при одній ринковій формі феномен економічної влади зовсім зникає з поля зору, а саме при повній конкуренції, говорить В. Ойкен; в економіці існує максимально можливий розподіл економічної влади, що дає можливість, навіть не порушуючи закону, паралізувати правову державу і демократію [5, с. 35].

В умовах повної конкуренції окремий суб'єкт майже (але не абсолютно) позбавлений влади, у чому легко перекоонатися, порівнявши його становище з тим становищем, у якому знаходяться члени повністю централізованого господарства, що не належать до центрального керівництва. У цьому полягає надзвичайно важлива практична відмінність. Повна конкуренція на всіх ринках і централізовано-адміністративне господарство є двома екстремальними, такими, що протистоять одне одному, крайніми випадками. У ситуації, максимально близькій до повної конкуренції, кожен продавець і покупець фактично все ж мають невеликий вплив. Усі разом, хоча кожний окремий суб'єкт цього не усвідомлює, вони визначають ціни і тим самим увесь економічний процес. І оскільки відсутнє будь-яке зосередження влади, то немає і особистої економічної залежності, але є загальна залежність від анонімного ринку. Якби в якій-небудь країні на всіх ринках існувала б повна конкуренція, то всі виробничі одиниці, усі домогосподарства і, отже, й усі жителі країни були б значною мірою позбавлені економічної влади. Або, формулюючи інакше, кожен мав би дуже незначну частку влади. Проблема економічної влади була б у такій країні майже непомітною [6, с. 257].

Саме відсутність влади окремих господарств створює ідеальний господарський порядок, при якому якнайкраще забезпечуються регулювання господарства суспільними потребами, урахування інтересів споживачів, соціально справедливий розподіл доходу. Крім того, відсутність влади відповідає кантівському принципу методологічного індивідуалізму, який поділяв В. Ойкен і згідно з яким «кожна людина повинна розглядатися як цінність сама по собі» [6, с. 339]. Повна конкуренція, тобто однакова ринкова свобода всіх споживачів та виробників, є, за В. Ойкеном, не ірреальною моделлю, а формою господарювання, виявленою на окремих ринках. За відповідних політичних умов принцип рівності ринкової свободи може домінувати і в масштабах світового господарства.

Найбільша концентрація влади існує в централізовано плановому господарстві, оскільки центральний орган влади одноосібно розробляє економічні плани та спрямовує дії всіх членів суспільства, позбавлених при цьому влади та свободи. «Немає іншої господарської системи, де була б більша концентрація влади, ... найвища концентрація досягається в повністю централізовано-адміністративному господарстві. Тут економічна влада не обмежена господарськими факторами. Кожний член суспільства цілком залежить від господарського керівництва центральної адміністрації та її бюрократії й не має ніякої економічної свободи та самостійності» [6, с. 115].

Негативний вплив влади зростає відповідно до її концентрації: централізовано керована економіка з наявністю приватної власності веде до більш високого ступеня концентрації економічної влади. Це дає підставу В. Ойкену говорити про нездатність централізованого господарства забезпечити ефективне регулювання господарського процесу, оскільки за таких умов з-під контролю з боку споживача виведене централізоване управління, в якому сконцентрована економічна влада. Тому воно не підпадає під дію будь-якого механізму контролю [5, с. 129–130]. Централізована економіка із самого початку є неефективною, оскільки, по-перше, керівний прошарок в централізованій економіці є неконтрольованим владним угрупованням, тобто є всі передумови для того, щоб він рішуче здійснював свій власний інтерес, а саме свою владну волю; по-друге, якщо все ж таки є бажання служити спільному інтересу, то неможливо розпізнати цей спільний інтерес.

Третьою формою господарського порядку є олігополістична форма ринку. За В. Ойкеном, ринкове господарство з монополіями, частковими монополіями та олігополіями знаходиться між повною конкуренцією та централізованим господарством. Носієм економічної влади в такій формі є владні угруповання: монополії, союзи підприємств, профспілки, бюрократія та ін. «Між повною конкурен-

цією, де всі індивіди управляють господарським процесом через ціни, та регулюванням за допомогою центральної інстанції, існує третій вид регулювання – через владні групи» [6, с. 337]. Владна позиція певних груп визначається ринковим становищем: влада окремого господарства тим сильніша, чим більше форма ринку наближається до монополії попиту та пропозиції; влада колективного монополіста значно слабша, оскільки часто послаблюється внутрішніми суперечностями; владні позиції створюються значно швидше на закритих для входження ринках; сила влади є різною, залежно від значимості ринку [6, с. 253].

В умовах монополістичної або олігополістичної форм ринку регулююча сила споживачів істотно обмежується та проявляється значно слабкіше, ніж при повній конкуренції. «Приватні власники фабрик або приватні концерни, синдикати та союзи підприємців, – пише В. Ойкен, – використовуючи переваги, які надає їм приватна влада, здійснюють владу, спрямовану проти інтересів робітників, споживачів, конкурентів» [5, с. 357]. Співіснування та протистояння один одному владних угруповань не може забезпечити міцного та довгочасного розв'язання проблеми порядку. Крім того, небезпека монополії полягає в тому, що вона породжує «тенденцію до проведення політики централізованого управління не стільки тому, що вона надає в розпорядження планових органів потрібних функціонерів, а скільки тому, що монополія або олігополія також і в іншому змушує економічну політику використовувати методи централізовано керованої економіки» [5, с. 221].

Залежно від характеру носіїв владних позицій в економічній системі можна виділити такі основні форми влади:

- державна влада;
- влада споживачів;
- влада фірми (корпоративна влада);
- внутрішньофірмова влада (розподіл влади між власниками, менеджментом і працівником);
- влада економічних коаліцій (профспілки, союзи підприємців, що лобіюють групи, та ін.);
- фінансова влада;
- влада міжнародних економічних і політичних суб'єктів.

Різні форми влади не існують ізольовано та незалежно одна від одної, вони взаємодіють, взаємопроникають і переплітаються між собою. Тобто, відносини влади в економічній системі утворюють систему влади, єдине «владне поле», у рамках якого формується поведінка як окремих економічних агентів, так і економічної системи в цілому. У цьому сенсі соціально-економічну систему як систему взаємодій, що включають до себе владу, можна розглядати як систему влади, де кожне окреме владне відношення є відображенням стану інших владних відносин [8, с. 55].

Економічна влада впливає на функціонування всього господарського процесу. Саме концентрація економічної влади є основною причиною невирішених глобальних проблем. «Чим більше ринок перебуває під впливом владних сил, тим ірраціональніше (неефективніше) його результати в цілому (тобто для всіх індивідів)» [6, с. 340]. Владна, а отже і обмеження свободи, означає обмеження впливу споживачів і механізму цін на господарський процес. Це спричиняє певні негативні наслідки: відсутність урахування інтересів споживачів при плануванні господарського процесу, перекошене співвідношення витрат і вигід у результаті відсутності примусового цінового механізму, несправедливість у розподілі доходів, порушення індивідуальної свободи та принципів правової держави.

Максимальна економічна ефективність досягається тоді, коли всі індивіди розпоряджаються максимальною економічною свободою. Оскільки кожен індивід краще за всіх знає, що йому потрібно, необхідна умова економічної раціональ-

ності полягає в тому, що економічне зростання виникає внаслідок скоординованих рішень вільних індивідів. Вільні рішення, пов'язані з вибором із альтернативних можливостей, реалізуються лише при виконанні двох умов: по-перше, жоден суб'єкт господарювання не повинен мати владу на ринку, тобто ніхто не повинен за допомогою цінової політики викривляти рішення інших; по-друге, жоден суб'єкт господарювання в силу своїх розмірів не повинен здійснювати політичну владу. Тобто, інакше кажучи, жоден з учасників ринку не має такої влади, яка могла б змінити політичні та правові рамкові умови і таким чином порушити правила гри, що характерні для однакової ринкової свободи.

Щоб подолати дилему економічної влади, необхідно спільно розглядати і владу, і порядок. Економічна влада виправдана лише до тих пір, доки вона служить цілям створення та збереження конкурентного порядку. В економічному порядку, що характерний централізовано керованому господарству, це становище в корні змінюється: економічний порядок стає інструментом здійснення влади. Із цього випливає: ніхто не повинен мати більшої чи меншої економічної влади, ніж це необхідно для реалізації конкурентного порядку [5, с. 473].

Господарський порядок повної конкуренції не може виникнути спонтанно. Саме формування господарського порядку повної конкуренції та обмеження економічної влади є основною метою економічної політики держави. При цьому економічна політика має бути спрямована в першу чергу не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких узагалі. За В. Ойкенем, політика держави має бути націлена на те, щоб розпустити економічні владні угруповання або обмежити їхні функції. Окрім цього, має бути обмежена економічна влада з боку держави: діяльність держави спрямовуватися на створення форм економічного порядку, а не на регулювання економічного процесу [5, с. 427–429]. Проблема економічної влади ніколи не може бути вирішена шляхом подальшої концентрації її в руках держави. Така концентрація лише знову загострюватиме проблему влади.

«Як і перед будь-якою іншою політикою, перед економічною політикою постає проблема влади. Як і історія взагалі, історія економіки має багато прикладів зловживання владою. Щоправда, обсяги такого зловживання різні залежно від діючого порядку. Втім зі зловживанням владою доводиться мати справу завжди» [5, с. 242]. Однак в економіці потрібно боротися не зі зловживаннями монопольної влади, а з самою економічною владою, із владними позиціями та умовами, що їх породжують. «Непомірні владні позиції провокують на повсякденне здійснення влади» [5, с. 203]. Поняття «зловживання» не піддається точному визначенню. Владні структури здобувають велику політичну вагу в тій країні, де вони починають розростатися. І завжди навіть сама держава не в змозі здійснювати дієвий контроль над діяльністю монополій. Мета законодавства про монополії та контроль над діяльністю монополій має полягати в тому, щоб спонукати носія економічної влади до такого способу дій, який існує при повній конкуренції.

Особливого значення набуває проблема влади для аналізу трансформаційної економіки, оскільки однією з умов реформування господарства є трансформація владних відносин в економіці – перетворення системи економічної влади, характерної для планового господарства, в систему владних відносин ринкової економіки. Значним недоліком при розробці моделей переходу до ринку є відсутність усвідомлення того факту, що перехід від планової економіки до ринкової – це не просто перехід від примусу до економічної свободи. Трансформація соціалістичної економіки в ринкову являє собою перехід від однієї системи влади (або примусу) до іншої [2, с. 123]. Модель «Вашингтонського консенсусу», із ліберальною ідеологією в її основі, призвела до ігнорування проблеми розподілу влади в економіці. Лібералізація економічного життя відбулася без утворення адекватних механізмів влади, що змушували б до ефективної діяльності. Жодної свідомої по-

літики, спрямованої на обмеження приватної влади, у даній ідеологічній моделі не передбачалося. Більше того, обмеження приватної економічної влади отожднюється з обмеженням економічної свободи. Відсутність визначеної політики стосовно економічної призвела до стихійного розподілу ресурсів і прав влади в економіці.

Головною проблемою (або своєрідною «пасткою влади») при проведенні реформ, пов'язаних із переходом від планової економіки до ринкової, стала лібералізація економічного життя за умов браку досить ефективних примусових механізмів ринкового типу. Відсутність таких механізмів, у свою чергу, викликає необхідність збереження значного державного втручання за відсутності політичних і моральних механізмів стримування держави, тобто без механізму його примусу до ефективної політики [3].

Стихійний розподіл влади призвів до нестачі ефективної влади над економічною поведінкою. Передусім це нестача влади споживача над виробником, відповідальності адміністрації підприємств перед власником, влади менеджменту над найманим персоналом, влади держави, що забезпечує дотримання законності та захист прав власності, механізмів цивільного контролю над діяльністю чиновників. В остаточному підсумку це призвело до економічної анархії і, як наслідок, до надання економічної свободи при відсутності обмежень і примусу, що підпорядковують приватну діяльність спільним інтересам. Економічна свобода при цьому розуміється просто як відсутність прямих обмежень господарської діяльності при відсутності механізмів примусу до соціально-продуктивної діяльності та призводить до виникнення хаосу, анархії та сваволі в економіці [2, с. 124]. Нестача ефективної влади спричинила також виникнення «надлишку» приватної економічної влади: державних чиновників, безконтрольної влади адміністрації підприємств, монопольної влади власника, кримінальної влади тощо. Таким чином, економічна анархія стає основою для виникнення сваволі, при якій переважає тенденція односторонньо змінювати розподіл прав і обов'язків на користь однієї зі сторін на ринку. Окрім вищеперерахованого, реакцією на економічну анархію та сваволю приватної економічної влади виявилось неприпустиме розширення меж прямого державного втручання в економіку, або надлишок державної влади.

Надлишок влади стає однією з найважливіших умов і джерел отримання контролю над об'єктами власності. Оскільки ж влада є однією з основних умов і джерел отримання прибутків, то розгорнулася конкурентна боротьба між різними приватними економічними групами за захоплення контролю над джерелами власності. Конкуренція навколо цін та якості, що є базовою умовою ефективного ринку, витісняється та підмінюється конкуренцією навколо джерел економічної влади. Результатами такої конкуренції є концентрація економічної влади та утворення олігархічних груп, що об'єднують під своїм контролем основні джерела та ресурси влади в економіці [2, с. 124].

Головним недоліком існуючих програм переходу до ринкової економіки стала відсутність аналізу сил та факторів, що перешкоджають здійсненню реформ. Насамперед це можливий опір або неприйняття з боку приватних владних угруповань, а також відсутність відповідних владних заходів щодо подолання такого опору або ж (якщо подолати його неможливо) пошуку компромісного варіанту реалізації цих реформ [3]. При переході до нової економічної системи важливо зрозуміти, що і хто заважає проведенню реформ і як подолати або усунути ці перешкоди. Тут можна погодитися з К. Херрман-Пиллатом, який пише: «Головна сила, що протистоїть ринковій економіці, – влада як економічна, так і політична, що породжує безправ'я в суспільстві і несправедливість в економіці. Тому захист ринкової економіки від влади – найважливіша мета її політичної складової» [11, с. 49].

Влада за своєю сутністю є суперечливою, оскільки, з одного боку, вона є об'єктивною економічною необхідністю, що забезпечує підпорядкування приватної економічної поведінки загальним цілям, а з іншого, для її носія влада є засобом максимізації його особистої вигоди за рахунок підпорядкування цієї мети діяльності інших людей. Цим обумовлена проблема розбіжності суспільно необхідних обмежень самої влади та її суб'єктивної ефективності для власника [8, с. 59]. Як зазначалося, суспільно необхідний порядок влади не може сформуватися природним (тобто стихійним) шляхом і припускає певну державну політику. Необхідним є свідомий перерозподіл економічної влади, що природно складається в результаті прагнення до максимізації вигоди. Трансформація системи влади має здійснюватися шляхом зміни економічних і політичних інститутів суспільства («правил економічної гри»), а також економічних організацій («гравців»).

Підсумовуючи, важливо наголосити, що недостатньо лише заявляти, що влада багато значить в економіці та політиці держави. Основне завдання для подальших досліджень полягає, скоріше, в тому, щоб зробити видимим ядро феномену економічної влади, інакше ми не зможемо пізнати економічну дійсність. Оскільки влада в економічній системі розподілена нерівномірно, тому що кожен має різний доступ до ресурсів влади та прав влади, необхідним є дослідження сутності поняття «влада» в трансформаційній системі, яке має стати об'єктом систематичного аналізу та досліджень. Важливо досліджувати відносини власності, форми обміну, організаційні форми підприємств та відносини розподілу, виходячи з їхньої владної складової: яку владу вони породжують і результатом якої влади є. Аналіз економічної влади має сприяти пошуку відповіді на питання: хто, над ким (чому), у яких межах, якими методами та заради досягнення яких цілей повинен здійснювати владу в економічному житті суспільства? При подальшій трансформації економічних інститутів та формуванні порядку слід урахувувати фактор економічної влади та оцінювати конкретні господарські форми з точки зору того, яку владу вони породжують і яким чином вона впливає на розподіл економічної влади, її рівновагу та ефективність. Економічна політика повинна містити в собі владну складову, метою якої є контроль та перерозподіл прав влади й відповідальності, що склалися в економіці. Трансформація структури економічної влади та контролю над розподілом влади потребує проведення відповідної вираженої державної політики, яка необхідна для створення ефективного порядку в державі.

Бібліографічні посилання

1. Гэлбрэйт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрэйт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
2. Дементьев В. В. Проблема рыночной власти и социальное рыночное хозяйство / В. В. Дементьев ; под. общ. ред. проф. Р. М. Нуреева // Социальное рыночное хозяйство : концепция, практический опыт и перспективы применения в России. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – С. 116–126.
3. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев. – Донецк : Капштан, 2003. – 404 с.
4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика: германский путь / Х. Ламперт ; пер. с нем. В. П. Котелкина. – М. : Дело Лтд, 1994. – 224 с.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики ; пер. с нем. / В. Ойкен ; под общ. ред. Л. И. Цедилина, К. Херрманн-Пиллата ; вступ. сл. О. Р. Лациса. – М. : Прогресс, 1995. – 496 с.
6. Ойкен В. Основы национальной экономики ; пер. с нем. / В. Ойкен ; под общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
7. Олсон М. Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31, вып. 4. – С. 53–81.
8. Постсоветский институционализм – 2006 : Власть и бизнес : моногр. / под. ред. проф. Р. М. Нуреева. – Ростов н/Д, 2006. – 316 с.

9. Про внутрішнє та зовнішнє середовище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
10. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2001. – 669 с.
11. Херрман-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации / К. Херрман-Пиллат // Вопр. экономики. – 1999. – № 12. – С. 48–53.

Надійшла до редколегії 04.12.2012 р.

УДК 336.144

С. М. Чімишенко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В КОНТЕКСТІ ЖИТЛОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ

Запропоновані можливі шляхи збалансування попиту й пропозиції на ринку нерухомості України за рахунок диверсифікації джерел житлового забезпечення військовослужбовців, що дозволять створити нові можливості для повноцінного забезпечення житлом військовослужбовців та підвищення ефективності використання бюджетних коштів, що спрямовуються на реалізацію державних житлових програм.

Ключові слова: попит, пропозиція, нерухомість, житлове забезпечення, бюджетні ресурси, ефективність використання бюджетних коштів, іпотечно-накопичувальна система.

В статье предложены возможные пути сбалансирования спроса и предложения на рынке недвижимости Украины за счет диверсификации источников жилищного обеспечения военнослужащих, которые позволят создать новые возможности для полноценного обеспечения жильем военнослужащих и повышения эффективности использования бюджетных средств, направляемых на реализацию государственных жилищных программ.

Ключевые слова: спрос, предложение, недвижимость, жилищное обеспечение, бюджетные ресурсы, эффективность использования бюджетных средств, ипотечно-накопительная система.

The article suggests ways to balance supply and demand in the real estate market of Ukraine by diversifying sources of housing for military personnel, which will create new opportunities to fully supply them with housing and increase the efficient use of budget funds allocated for the implementation of state housing programs.

Key words: supply, demand, real estate, housing, budget resources, efficiency of budgetary funds, mortgage-accumulative system.

Актуальність питань, що розглядаються у статті, визначається необхідністю пошуку шляхів збалансування попиту й пропозиції на ринку нерухомості України, зокрема за рахунок диверсифікації джерел житлового забезпечення військовослужбовців, що дозволяє створити нові можливості для збуту продукції підприємств, які реалізують житло, та отримання ними прибутку.

В умовах ринкової економіки для виробників актуальним є дотримання балансу між попитом і пропозицією, задля чого вони здійснюють активний пошук нових ринків збуту продукції та послуг. Це спонукає їх до співпраці не тільки з приватними, але також із державними установами та організаціями. Особливості розвитку ринкових відносин в Україні полягають у тому, що співпраця виробників з державними органами з метою отримання державних замовлень на сьогодні є чи не найбільш вигідною для розвитку підприємства, адже вона створює умови для гарантованого збуту продукції та послуг і, відповідно, отримання прибутку.

У даній статті розглядаються питання, що характеризують вплив державних закупівель на ринок нерухомості України. Зокрема, через диверсифікацію джерел житлового забезпечення військовослужбовців створюються нові можливості для збуту продукції підприємств, що реалізують житло. При цьому відзначимо, що на сьогодні економічний ефект від участі цих підприємств у різних державних житлових програмах знижується за рахунок надто ускладнених та непрозорих процедур державних закупівель, що відлякують потенційних споживачів цього ринку. Яскравим прикладом є житлове забезпечення військовослужбовців, яке здійснюється виключно шляхом придбання житла Міністерством оборони України із подальшим його перерозподілом між військовослужбовцями. Наявність у цьому сегменті ринку нерухомості лише одного покупця, який використовує для оплати бюджетні кошти, суттєво обмежує можливості як виробників, так і кінцевих споживачів зазначеної продукції. Виробники обмежуються в можливостях повноцінного використання методів маркетингу та ціноутворення через суворі вимоги до конкурсних торгів, які відповідно до Закону України «Про здійснення державних закупівель» обов'язково проводяться в таких випадках. Кінцеві споживачі цієї продукції взагалі не беруть участі в цьому процесі, тому не можуть у жодний спосіб на нього впливати.

Таким чином, доводиться констатувати суттєво ускладнений і вкрай непрозорий механізм державних закупівель, який заважає отриманню бажаного прибутку підприємствами, що реалізують житло на ринку нерухомості України, з одного боку, і повноцінному забезпеченню військовослужбовців житлом, з іншого боку. У той же час на це спрямовуються величезні бюджетні ресурси. В умовах постійного бюджетного дефіциту і необхідності жорсткої економії бюджетних коштів найактуальнішим є питання ефективності їх використання. Адже спрямування бюджетних ресурсів на виконання певних функцій держави передбачає отримання найкращого результату. В іншому випадку використання бюджетних коштів буде неефективним.

Процеси функціонування ринку нерухомості постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Але в більшості випадків досліджуються лише окремі аспекти проблеми, пов'язані у першу чергу із визначенням вартості нерухомості, аналізом інвестиційних особливостей окремих ринкових сегментів. Серед вітчизняних авторів, праці яких присвячено зазначеним питанням, слід назвати І. Геллера, О. Гриценка, О. Кашенко, А. Монченкова, В. Назарову, В. Прорвича, А. Третьяка. Серед зарубіжних праць варто звернути увагу на теоретико-методологічні дослідження Дж. К. Еккерта, Дж. Фрідмана, Н. Ордуєя, Г. Харісона, Л. Бєлих, С. Максимова, Г. Стерніка, Е. Тарасевича, М. Федотової. Із праць вітчизняних дослідників доречно виокремити праці О. Гриценка, присвячені теоретико-методологічним засадам функціонування ринку нерухомості. Стосовно особливостей того сегменту ринку нерухомості, що забезпечує виконання державних житлових програм, наукових досліджень проведено недостатньо. Переважно здійснюються аналітичні дослідження в контексті ефективності використання бюджетних ресурсів. Проблематиці ефективного використання бюджетних коштів приділяли увагу багато вітчизняних учених, зокрема Ф. Ф. Бутинець, Л. О. Сухарева, Т. В. Федченко, Ю. Д. Радіонов, Н. І. Рубан, С. Є. Стефанов. В їхніх працях основна увага зосереджена на проблемах та особливостях аудиту ефективності використання бюджетних коштів. Одним із показників, які аналізуються під час аудиту ефективності виконання бюджетної програми 2101190 «Будівництво (придбання) житла для військовослужбовців Збройних Сил України», є кількість побудованого (придбаного) житла. Але цей показник аналізується без співвідношення із кількістю квартир, що були надані військовослужбовцям, які перебувають у черзі на отримання житла для постійного проживання.

Існуючий механізм забезпечення військовослужбовців житлом є причиною надмірної соціальної напруги у військовому середовищі. Адже виникає парадоксальна ситуація, коли військовослужбовці, які для виконання ними свого службового обов'язку мають отримати гарантоване державою житло, унаслідок недостатнього фінансування і вкрай неефективного його використання не можуть отримати це житло протягом усього періоду військової служби. У той же час окремі військовослужбовці, що мають доступ до адміністративних ресурсів та займають керівні посади, у цілком законний спосіб отримують одночасно житло як для постійного проживання, так і службове. Певна категорія військовослужбовців отримують житло вже в перші роки військової служби, перебуваючи при цьому на останніх позиціях у черзі. Навіть попри створення в Міністерстві оборони України комісії з контролю за розподілом житла в гарнізонах, яку очолює начальник Управління з питань запобігання та виявлення корупції, траплялися ситуації, коли дехто безпідставно обходив гарнізонну чергу, а за один-два місяці після отримання ордеру на службову оселю вже клопотав про зміну статусу квартири на постійну. Це викликає обурення інших безквартирних військовослужбовців [3]. Усі подібні випадки не суперечать порядку забезпечення військовослужбовців житлом, що визначений нормативно-правовими документами. Це свідчить про те, що зазначений порядок є суттєво недосконалим і порушує принципи соціальної справедливості. У цьому контексті важливим є той факт, що не існує досконалої системи розподілу соціальних благ. Якщо в державі існує орган, на який покладено функції розподілу соціальних благ, завжди будуть ситуації та підстави для нерівномірного їх розподілу.

Світова практика свідчить, що існує багато методів забезпечення військовослужбовців житлом. Але в усіх державах право на таке забезпечення є невід'ємною складовою системи стимулювання військової служби. І завжди частину витрат, більшу чи меншу, бере на себе держава, адже саме в інтересах держави військовослужбовці виконують свій військовий обов'язок.

Для держав із порівняно невисоким рівнем грошового забезпечення військовослужбовців одним із шляхів забезпечення військовослужбовців житлом може бути іпотечно-накопичувальна система, сутність якої полягає в зарахуванні на рахунки військовослужбовців певної суми із коштів, передбачених із державним бюджетом на будівництво (придбання) житла для військовослужбовців з певною періодичністю протягом військової служби. Рахунок повинен бути цільовим – тільки на придбання або будівництво житла. Такі цільові рахунки мають відкриватись усім військовослужбовцям в установах уповноважених банків. Розмір цієї суми повинен залежати від військового звання, посади та вислуги років військовослужбовця. Таким чином поступово на цих рахунках могла б накопичуватись сума, достатня або для придбання житла після звільнення з військової служби, або для початкового внеску на придбання житла в кредит під час військової служби. При цьому в разі придбання житла в кредит під час військової служби відрахування на рахунок військовослужбовця не припиняються і надалі можуть використовуватись на погашення кредиту та виплату відсотків по кредиту.

Така система, зокрема, з 2005 р. вже налагоджена в Російській Федерації. Для військовослужбовців РФ, які прийняті на військову службу після 1 січня 2005 р., запроваджена іпотечно-накопичувальна система забезпечення їх житлом. Не можна стверджувати, що зазначена система є найбільш досконалою, адже вона побудована на основі бюджетних видатків, які завжди досить обмежені. Але певний соціальний та економічний ефект від запровадження цієї системи є. Так, переведення зобов'язань держави перед військовослужбовцями в житловій сфері з натуральної форми (надання квартири) в грошову форму розширило можливості військовослужбовців самостійно приймати рішення щодо вибору місця проживання, якості й розміру житла. Однією з нових форм реалізації військовослужбов-

цями права на житло є можливість придбання житла у власність із використанням інструментів іпотечного кредитування в будь-який час після закінчення трьох років участі в іпотечно-накопичувальній системі без очікування закінчення терміну служби [4].

В Україні ж поки що діє застаріла та надто непрозора система забезпечення військовослужбовців житлом, що ґрунтується на розподілі благ у натуральному вигляді. Фінансування витрат на житлове забезпечення є дуже неефективним. Щороку кількість придбаних квартир для військовослужбовців зростає набагато повільніше порівняно із збільшенням витрат на житлове забезпечення. Звичайно, це можна пояснити зростанням темпів інфляції, але навіть з урахуванням інфляції можна констатувати неефективне використання коштів Державного бюджету. Показовим у цьому сенсі є те, що в 2004 році Міністерство оборони України неефективно використало кошти, які були виділені з Державного бюджету в сумі 304,4 млн грн. Така тенденція продовжувалась в наступні роки. Динаміку фінансування витрат та забезпечення військовослужбовців житлом у 2004–2011 рр. відображено на рис.

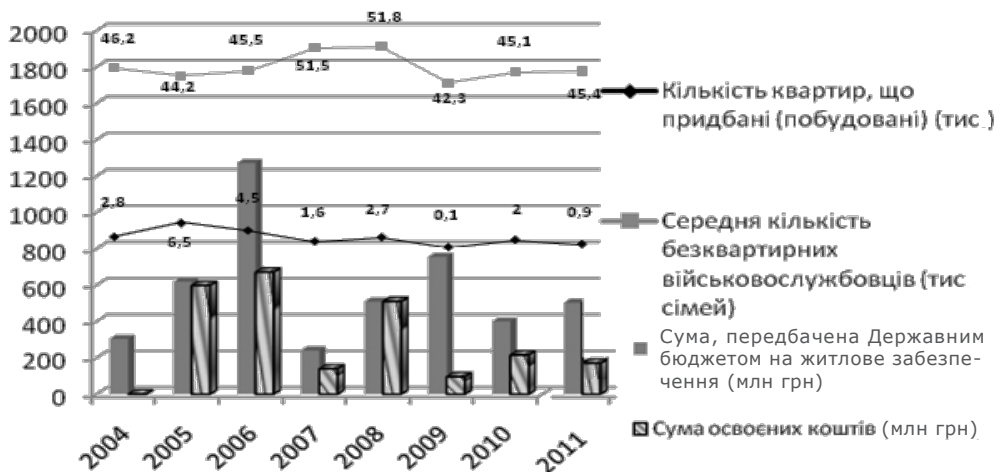


Рис. Динаміка фінансування витрат та забезпечення військовослужбовців житлом у 2004–2011 рр.*

*Складено автором на підставі законів України про державний бюджет України на відповідний рік та аналітичних даних Міністерства оборони України [5].

Вирішення цих проблем вимагає докорінного реформування системи забезпечення військовослужбовців житлом. У цьому контексті доцільно було б перформатувати систему соціального захисту військовослужбовців шляхом оптимізації витрат на житлове забезпечення. Видатки на фінансування будівництва (придбання) житла в розмірі 500 млн грн у 2012 р. були б достатніми для зарахування в середньому по 8 000 грн на цільові рахунки кожного військовослужбовця, який проходить службу за контрактом на посаді офіцера, солдата, сержанта і старшини, для придбання житла. Зрозуміло, що це усереднена сума, яка має варіюватися залежно від військового звання та вислуги років військовослужбовця. Крім цього, для забезпечення ефективного функціонування даної системи суми мають бути в декілька разів більшими, адже протягом 15–20 років кожен військовослужбовець має накопичити суму, достатню для придбання житла.

Забезпечення військовослужбовців житлом – це питання мотиваційного характеру, що має фундаментальне значення для існування військової служби взагалі. Держава взяла на себе такі зобов'язання і має їх виконати. Тим більше, що існує Державна програма забезпечення військовослужбовців житлом, дія якої вко-

тре продовжена до 2017 р. Невиконання державних програм або їхня пролонгація, що пов'язана із порушенням строків виконання, шкодить іміджу держави і знижує довіру населення до влади.

Запровадження іпотечно-накопичувальної системи забезпечення військово-службовців житлом матиме також певний позитивний економічний ефект від поживлення підприємницької діяльності в місцях проживання військовослужбовців, зокрема у сфері житлового будівництва та іпотечного кредитування. Цей аспект набуває особливої актуальності в умовах розширення сфери діяльності Державної іпотечної установи, зокрема в контексті запровадження оренди житла з правом його подальшого викупу, по суті – лізингу житлових приміщень. Для цього Державна іпотечна установа залучатиме бюджетні та позабюджетні ресурси, а військовослужбовці, які отримують житло в лізинг, матимуть змогу за рахунок зазначених сум, що зараховуються на їхні цільові рахунки, вносити відповідну орендну плату на довготривалій ануїтетній основі. Така програма може бути перспективною для безквартирних військовослужбовців щодо забезпечення їх житлом, особливо з огляду на те, що військовослужбовці мають право на компенсацію орендної плати за піднайом житла.

Висновок. У кінцевому підсумку необхідно зазначити, що вже не перший рік активно обговорюються різні шляхи вирішення проблеми забезпечення військовослужбовців житлом. Деякі посадовці навіть озвучували суми, які достатньо виплатити військовослужбовцям для вирішення цієї проблеми. Неодноразово проводились соціологічні опитування серед військовослужбовців для визначення реальних можливостей забезпечення їх житлом, зокрема шляхом надання житла в місцях, де вартість квадратного метра житла найнижча, залучення військовослужбовців до різних програм спільного фінансування (кредитування) придбання житла за участі держави тощо. Усі ці заходи спрямовані як на вирішення житлової проблеми серед військовослужбовців, так і на поліпшення ситуації на ринку нерухомості України. Адже мають місце випадки недобудови, проблемного оформлення права власності на будівлі, здачі їх в експлуатацію. Через це суттєво знижується інвестиційна привабливість даного сегменту ринку нерухомості. Пропозиції, що висвітлені в статті, спрямовані на поживлення попиту на ринку житлової нерухомості з одночасним стимулюванням пропозиції на цьому ринку.

Але на сьогодні маємо ситуацію, коли щороку через складні та непрозорі процедури державних закупівель триває виділення багатомільйонних сум із державного бюджету для придбання житла для військовослужбовців, але ці суми використовуються вкрай неефективно, адже черга безквартирних військовослужбовців із року в рік не зменшується, а попит і пропозиція в сегменті державних житлових програм ринку житлової нерухомості не стимулюються.

Бібліографічні посилання

1. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 1 червня 2010 р. № 2289-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 49. – Лип. – С. 169.
2. Ринок нерухомості в Україні : очікування не безхмарні // SOCMART. Аналітика і дослідження комерційної і житлової нерухомості України.
3. **Венскович Ю.** На заваді «службовим» квартирним маневрам / Ю. Венскович // Народна армія. – 2012. – 4 жовт. – С. 4.
4. Организация реализации в Министерстве обороны Российской Федерации федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» : Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voenipoteka.narod.ru/>.
5. **Скрипник С.** Аналіз забезпечення житлом військовослужбовців Збройних Сил України: історія та сьогодення. Все про тил [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tyl.at.ua/news/>.

Надійшла до редколегії 18.12.2012 р.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.22

О. В. Брежнєва-Єрмоленко

Дніпродзержинський державний технічний університет

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Обґрунтовано роль податкового планування як складової державного податкового менеджменту, визначено основні фактори впливу на результативність планування податкових надходжень на державному рівні.

Ключові слова: податкове планування, податкове навантаження, податкові зобов'язання, державний податковий менеджмент.

Обоснована роль налогового планирования как составляющей государственного налогового менеджмента, выявлены основные факторы влияния на результативность планирования налоговых поступлений на государственном уровне.

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговая нагрузка, налоговые обязательства, государственный налоговый менеджмент.

The role of tax planning as a part of state taxation management is substantiated, the main factors of impact on effectiveness of planning tax revenues on the state level are determined in this article.

Key words: tax planning, tax burden, tax liabilities, state taxation management.

Проблема податкового планування в Україні на сьогодні є надзвичайно гострою, оскільки відсутні науково обґрунтовані і нормативно оформлені методики на макро-, мезо- та мікрорівні, які б давали можливість максимально точно розрахувати дохідну частину бюджету в частині податків. Це спричиняє значні розбіжності при порівнянні планових показників бюджету з поточними та кінцевими результатами його виконання. Дана проблема вивчається й обговорюється в наукових і політичних колах, але протягом тривалого часу не досягнуто згоди щодо змісту, засобів і принципів планування податкових надходжень в Україні, зокрема виявлення і введення в дію невикористаних резервів, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Будь-яка країна без якісного податкового планування не здатна забезпечити собі вихід з економічної кризи на траєкторію стійкого економічного зростання.

Питання вдосконалення податкового планування розглянуто у працях багатьох науковців, як українських, так і зарубіжних, зокрема: І. Атаманенко, І. Бланка, О. Вилкової, О. Глущенко, Г. Давидова, А. Єлісєєва, В. Захожої, Ю. Іванова, А. Кізіми, А. Крисоватого, Д. Мельника, С. Пепеляєва, Н. Припуляк, Г. Россіхіної, Л. Тарангул, Д. Тихонова, А. Шевченка та ін.

Значні розбіжності спостерігаються в поглядах учених-економістів на сутність, завдання та функції податкового планування [1–4]; доцільність плануван-

ня на макро- та мезорівнях [5–7]; мотиви ухилення від сплати податків [8–11], які спричиняють негативні наслідки в практиці оподаткування.

Метою даної статті є дослідження ролі та значення податкового планування у практиці державного податкового менеджменту та виявлення основних факторів, що мають позитивний та негативний вплив на результативність планування податкових надходжень на державному рівні.

Історія фінансів свідчить про те, що бюджет не є інститутом, притаманним державі на всіх стадіях її розвитку. Довгий час держава не мала бюджету, однак у всіх європейських державах збиралися доходи та здійснювалися видатки, тобто існувала заснована на юридичних нормах система доходів та видатків. Бюджет виникає не тоді, коли держава здійснює видатки і збирає необхідні для цього кошти, а коли вона у свою фінансову діяльність вводить планування – складає кошторис доходів і видатків на певний період.

Процес планування платежів виступає як складова державного податкового менеджменту, який визначається як сукупність заходів та методів організації податкових відносин з метою забезпечення формування дохідної частини бюджету та впливу податків на розвиток виробництва та соціальної сфери [12, с. 254]. У вітчизняній науці ще не сформовано єдиної думки стосовно існування системи державного податкового менеджменту, адже державний податковий менеджмент є багатоаспектним та відносно новим поняттям, у зв'язку із чим у теорії і практиці ще не вироблено єдиного підходу до визначення понятійного апарату, методичних та організаційних основ його здійснення [3, с. 9].

На макрорівні планування може розглядатися в двох аспектах. По-перше, планування як складова системи державного управління та як одна з його основних функцій. По-друге, планування як важливий процес державного менеджменту. Державний менеджмент є ієрархічно організованою та багаторівневою системою, що об'єднує численні процеси планування розвитку різних процесів та об'єктів, які в цілому віддзеркалюють складну картину соціально-економічного життя країни [6, с. 86–87].

Податкове планування в сучасній економіці – це механізм, що дозволяє взаємно задовольнити протилежність інтересів між державою та підприємством. Результатом податкового планування має бути формування централізованого фонду держави, а також створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності та регулювання соціально-економічного життя суспільства.

Основними елементами механізму розрахунків доходів бюджету є база оподаткування та ставка податку. Саме від рівня обґрунтованості планових сум податкових надходжень, що формують дохідну частину бюджету, залежить рівень визначеності вказаних двох елементів. Тому на формування бази оподаткування вагомий вплив створює виокремлення об'єктивних і суб'єктивних факторів, що засвідчує ймовірний, прогнозний характер обсягів надходжень податків у конкретній кількісній формі, незважаючи на врахування під час їхнього прогнозування реальних економічних процесів, основою чого є програми економічного та соціального розвитку як країни в цілому, так і окремих регіонів [13, с. 193].

Слід зазначити, що з метою стабілізації Державного бюджету Програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. прийнято Закон України «Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні» (щодо визначення правових, економічних та організаційних засад формування цілісної системи державного прогнозування і стратегічного планування розвитку України та ін.), який прийнято замість Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (2000 р.) [14].

На результативність здійснення планування податкових надходжень, як і на будь-які інші процеси, впливає велика кількість різних чинників, без поглибленої класифікації, вивчення та врахування яких не можна робити висновок про ефек-

тивність складеного плану. Серед основних чинників, які здійснюють позитивний вплив на даний процес, можна виокремити: модернізацію існуючих і затвердження нових методів планування; розробку та затвердження методологічних рекомендацій із планування податкових надходжень; стабілізацію нормативно-правового забезпечення, зокрема у прийнятті Податкового кодексу України тощо. Чинники, які мають негативний вплив на якість планування податкових надходжень, можна згрупувати так:

- відсутність належної методологічної основи планування податкових надходжень;
- відсутність належного інституційного забезпечення процесу планування;
- мінливість та недосконалість податкового законодавства;
- нестабільність політичної та соціальної ситуації в державі;
- недосконалість інформаційно-аналітичної бази для розрахунку планових показників;
- відсутність податкової дисципліни платників податків тощо [15, с. 113].

Слід урахувати, що надмірне податкове навантаження є негативним чинником державної податкової політики, яке відповідним чином впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин незадовільного планування податкових надходжень на державному рівні. Рівень податкового навантаження в Україні становить 70–80 % від отриманого доходу без урахування податкового навантаження на заробітну плату та собівартість продукції. Таке оподаткування є значно вищим, ніж у розвинених країнах світу, і негативно впливає на економіку нашої країни, а тому проблема надмірного податкового навантаження є актуальною вже з часу здобуття незалежності. Діюча система оподаткування в Україні «загнала у тінь» майже всю економіку, а обсяги тіньового сектора та масштаби ухилення від сплати податків набули загрозливого характеру. Окрім того, тіньовий сектор вітчизняної економіки, крім нелегальних, охоплює і легальні види діяльності, доходи від яких виводяться з-під оподаткування, а утворюються, наприклад, за рахунок оплати зайвих обсягів робіт, збільшення вартості використаних матеріалів та їхньої кількості [16, с. 215].

Саме тому однією з головних причин здійснення податкових реформ в Україні стало підвищення не тільки внутрішньої ефективності податкової системи, але і її зовнішньої конкурентоспроможності. В основу Податкового кодексу, який набув чинності з 01.01.2011 р., покладено подальше зниження податкового навантаження та розширення бази оподаткування. Пріоритетними щодо реформування обрано ті податки, які надходять до місцевих бюджетів: місцеві податки й збори, податок з доходів фізичних осіб, податок на майно, плата за землю та ін., що сприяє забезпеченню фінансової самодостатності місцевих органів державного управління. Податки, які є бюджетоутворювальними (податок на додану вартість, податок на прибуток, акцизний збір), підлягатимуть удосконаленню в частині спрощення процедури адміністрування, відповідності міжнародним стандартам та доступності застосування. Передбачено поступове зниження ставок податків на додану вартість та прибуток підприємств і запровадження податку на майно, а також єдиного соціального податку.

Про позитивний вплив реформ говорять, наприклад, зміни в місцевих податках. Так, хоч із прийняттям Податкового кодексу замість 28 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів, що були закріплені Законом України «Про систему оподаткування», було запроваджено відповідно 19 та 5 платежів, обсяг надходжень із місцевих податків та зборів зріс майже в 2 рази, а саме на 189,25 % [17].

Головним методом оцінки внутрішньої ефективності здійснення податкової реформи є аналіз обсягу податкових надходжень до бюджету країни. Про-

тягом 2011–2012 рр. основну частину податкових надходжень склали три основні бюджетоутворюючі податки – податок на прибуток, ПДВ, акцизний податок. За даними Державної податкової служби України, станом на 1 січня 2012 р. податковий борг за податковими зобов'язаннями до зведеного бюджету становив 8,7 млрд грн, що на 45,6 % менше, ніж на початок 2011 р. При цьому розстрочено та відстрочено податкових зобов'язань на суму 6,3 млрд грн, відповідно до законодавства списано 22,3 млрд грн податкового боргу до зведеного бюджету, що майже в 2 рази більше, ніж у 2010 р. Натомість загальний обсяг переоплат податків і зборів (обов'язкових платежів) до зведеного бюджету збільшився на 4,4 млрд грн і становив на 1 січня 2012 р. 20,9 млрд грн. Втрати доходів бюджету внаслідок податкових пільг за 2011 р. загалом становили 103,1 млрд грн, або 25,9 % доходів зведеного бюджету, у тому числі за даними Державної податкової служби України – 59,2 млрд грн (в 1,6 раза більше, ніж за попередній рік) та за даними Державної митної служби України – 43,9 млрд грн (у 2 рази більше, ніж за попередній рік). Така негативна динаміка втрат доходів бюджету спричинена розширенням бази пільгового оподаткування відповідно до податкового та митного законодавства, а також недостатнім контролем відповідних державних органів щодо обліку податкових пільг та правомірності їхнього отримання суб'єктами господарювання [18].

Упродовж першого півріччя 2012 р. податковий борг суб'єктів господарювання перед державним бюджетом скоротився на 2 млрд грн, або 11,1 %, – до 16 млрд грн. При цьому податковий борг економічно активних підприємств упродовж першого півріччя поточного року зменшився на 2,2 млрд грн, або 18,3 %, і на 1 липня становив 9,8 млрд грн, або 61,3 % загальної суми податкового боргу [19, с. 18].

Попри високий фіскальний тиск Україна має значний резерв для збільшення податкових надходжень. Це обумовлено наявністю значного тіньового сектора економіки, який, за різними оцінками, становить від 20 до 50 % ВВП. Одним із ключових чинників високої частки тіньової економіки є мінімізація та ухилення від сплати податків.

Для подолання негативних наслідків процесу тінізації економіки України необхідно, по-перше, знизити розмір окремих видів податків та змінити їхню структуру; обмежити в часі податкову амністію за колишні порушення податкового законодавства; по-друге, сприяти широкому залученню громадян до участі в ухваленні рішень про систему оподаткування; реформувати систему відрахувань за соціальним страхуванням; скасувати податкові пільги для збереження бюджетного дефіциту на допустимому рівні; зменшити, а в перспективі – ліквідувати відрахування до цільових бюджетних фондів; скоротити пільги із ПДВ; запровадити податкові стимули до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами; радикально спростити погоджувальні та дозвольні процедури щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері; забезпечити стабільність, прозорість та однозначність норм законодавства у сфері оподаткування та валютного регулювання тощо [20, с. 64–65; 21]. Оскільки масштаби тіньової економіки, як правило, негативно корелюються з економічним зростанням і розвитком, для правильного розуміння перспектив соціально-економічного розвитку України на найближчі десятиліття необхідний прогноз тіньової економіки. Основну увагу слід звернути на прогнозування розвитку таких найпоширеніших видів тіньової економіки, як ухилення від сплати податків. Від точності прогнозу обсягів податкових надходжень залежить ефективність бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни та окремих регіонів, особливо на етапі складання проекту бюджету на наступний період. Отже, перш ніж перейти до питань вибору адекватних та ефективних економіко-математичних методів та моделей прогнозування та плануван-

ня податкових надходжень до державного бюджету, необхідно провести всебічний аналіз соціально-економічних чинників, що впливають на обсяг даних надходжень. Визначення факторів, які впливають на стан надходжень, їх виокремлення та проведення їх оцінки створює підґрунтя для підвищення якості прогнозової роботи та сприяє мінімізації ризиків невиконання затверджених показників доходів бюджету.

Висновки. Для підтримки стабільної економіки потрібна ефективна система оподаткування, спрямована, з одного боку, на покриття державних видатків, а з іншого – на стимулювання ділової активності суб'єктів господарювання. Ця мета входить до системи державного податкового менеджменту, основними завданнями якого є побудова раціональної податкової системи та вдосконалення податкового планування в інтересах держави та підприємства.

До найгостріших проблем в оподаткуванні слід віднести значні масштаби ухиляння від сплати податків, які здійснюються шляхом штучного банкрутства; фальсифікацію документів, наданих підприємствами на відшкодування ПДВ; створення фіктивних підприємницьких осіб; наявність значного надлишку капіталу в розпорядженні тіньового бізнесу, що дає йому можливість здійснювати маневрування капіталами незалежно від податкових заходів; розширення практики приховування доходів від оподаткування тощо.

Подальше вдосконалення системи державного податкового менеджменту у сфері перспективного податкового планування має передбачати підвищення рівня формалізації методів планування та систематизацію впровадження методології податкового планування.

Бібліографічні посилання

1. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент / Д. Ю. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 143 с.
2. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
3. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент : підруч. / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
4. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова. – Х. : ХНЕУ, 2006 – 240 с.
5. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону : моногр. / за ред. Г. М. Давидова, О. М. Любченко. – Кіровоград : Поліграф.-видав. центр Імекс-ЛТД, 2007. – 374 с.
6. Тарангул Л. Л. Методологічні засади податкового планування у розрізі регіонів / Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, Т. О. Скоромцова // Наук. вісн. нац. ун-ту ДПС України : Економіка, право. – Ірпінь, 2009. – № 3(46). – С. 85–91.
7. Захожай В. Б. Система оподаткування та податкова політика : навч. посіб. / В. Б. Захожай, Я. В. Литвиненко, К. В. Захожай; за заг. ред. В. Б. Захожая та Я. В. Литвиненка. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 468 с.
8. Скрипник А. Функція власної корисності та мотивація ухилення від сплати податків / А. Скрипник, Г. Варваренко // Наук. вісн. Акад. ДПС України. – Ірпінь, 2002. – № 2. – С. 432–439.
9. Тихонов Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Тихонов, Л. Липник. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.
10. Агарков Г. А. Противодействие налоговой системы теневой экономической деятельности / Г. А. Агарков. – Екатеринбург : Ин-т экономики УроРАН, 2007. – 278 с.
11. Вишневский В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика : монограф. / В. П. Вишневский, А. С. Веткин. – Донецк : ІЗП НАНУ, 2003. – 228 с.
12. Онисько С. М. Податкова система : підруч. / С. М. Онисько, І. М. Тофан, О. В. Грищина ; за заг. ред. С. М. Онисько. – Львів : Новий світ, 2000; 2004. – 310 с.
13. Бюджетний менеджмент : підруч. / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.

14. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президентові України. Версія для обговорення. 2 червня 2010 р. – Режим доступу : <http://www.pension.kiev.ua/doc>.

15. **Шевченко А. В.** Теоретичні аспекти планування податкових надходжень / А. В. Шевченко // Наук. вісн. нац. ун-ту ДПС України : Економіка, право. – Ірпінь, 2010. – № 2(49). – С. 108–114.

16. **Дропа Я.** Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. Дропа, І. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2009. – Вип. 19. – С. 213–218.

17. **Садовенко М. М.** Реформування місцевого оподаткування в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / М. М. Садовенко. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/950/.

18. Постанова Верховної Ради України від 18.05.2012 № 4792-VI «Про звіт про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» // Голос України. – 2012. – № 97. – 29 трав.

19. Висновок щодо виконання Державного бюджету України за перше півріччя 2012 року / Рахункова палата України. – К., 2012. – 55 с.

20. **Варналій З.** Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–66.

21. **Юринець В.** Особливості функціонування тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / В. Юринець, С. Лондар. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=19991278&n=11-12&y=1999.-25>).

Надійшла до редколегії 12.01.2013 р.

УДК 336.71

О. І. Вівчар, В. П. Мартинюк

Тернопільський національний економічний університет

СПЕЦИФІКА ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛЮ НАД ЕКОНОМІЧНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ

Розглянуто концептуальні засади безпеки банківської системи, а також фінансово-економічної безпеки банківського контролю. Сформовано основні показники безпеки банківських установ. Проведено дослідження специфіки та особливостей функціонування безпеки банківського контролю над економічною злочинністю, що є одним із найважливіших напрямів на шляху подолання багатьох деструктивних явищ в економіці країни.

Ключові слова: безпека банківської системи, фінансово-економічна безпека банків, безпека банківського контролю, стійкість банківської системи, економічна злочинність.

Рассмотрены концептуальные принципы безопасности банковской системы, а также финансово-экономической безопасности банковского контроля. Сформированы основные показатели безопасности банковских учреждений. Проведено исследование специфики и особенностей функционирования безопасности банковского контроля над экономической преступностью, который представляет собой одно из важнейших направлений на пути преодоления многих деструктивных явлений в экономике страны.

Ключевые слова: безопасность банковской системы, финансово-экономическая безопасность банков, безопасность банковского контроля, стойкость банковской системы, экономическая преступность.

Conceptual principles of safety the banking system are considered, and also financial-economic's safety of bank control. The basic are formed indexes of safety bank institutions. Research of specific and features of functioning of safety of bank control is conducted above economic criminality which appears one of major directions on the way of overcoming of many destructive phenomena in the economy of country.

Key words: safety of the banking system, financial-economic's safety of banks, safety of bank control, firmness of the banking system, economic criminality.

Оцінка реалій банківської сфери свідчить про те, що вітчизняна політика щодо захисту банківської безпеки не являє собою єдиного цілісного механізму функціонування. Реальний стан у сфері банківської діяльності – це внутрішня неузгодженість складових елементів цілісної системи банківської безпеки. Суперечливість сьогодення, викликана дією об'єктивних та суб'єктивних чинників, вимагає визначення та пошуку адекватних заходів ліквідації дисбалансів економіки та оздоровлення фінансової сфери шляхом реформування і вдосконалення тактики забезпечення банківської безпеки.

Серед основних завдань забезпечення фінансово-економічної безпеки є створення захисту банківського сектора від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру. Фінансово-економічна безпека банківського сектора має велике значення в контексті слідування національним інтересам України, оскільки падіння довіри до банків завдає збитків фінансовій безпеці всієї країни.

Слід зазначити, що в умовах глобалізації фінансово-економічна безпека банківських установ стає не лише національною, а й міжнародною проблемою. Для надання допомоги у боротьбі з економічною злочинністю керівники служб безпеки, що представляють найбільші світові банки і банківські групи, об'єднали зусилля під егідою Міжнародної асоціації з питань безпеки в банківській справі, завдання якої – сприяти обміну інформацією між її членами і надання взаємної допомоги в запобіганні діям, спрямованим проти банків.

Забезпечення безпеки банківських установ є складною та багатогранною проблемою. Фінансово-економічна безпека банківської системи розглядається в двох аспектах. По-перше, з позиції фінансових наслідків діяльності комерційних банків для економічної безпеки країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з позиції недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану банківської системи країни на рівні як центрального банку, так і комерційних банків.

Проблематика банківської безпеки, що постійно зростає, відображає той факт, що сучасна кредитно-фінансова система зазнає суттєвих якісних зрушень, які відбуваються на фоні все ще не вирішених проблем її функціонування, високого рівня злочинності в цій сфері. Міжнародна валютно-фінансова криза 2007–2008 рр. вивела питання банківської безпеки на найвищий рівень.

Безпека банківської системи – це стан банківської системи, за якого забезпечуються умови для її стабільного й ефективного функціонування, максимізації прибутку та оптимального використання її ресурсів для соціально-економічного розвитку країни. За таких умов фінансова стабільність максимально захищена від цілеспрямованих дій певної групи осіб та організацій або фінансової ситуації, що виникає ззовні і всередині банківської системи [2, с. 10].

Економічна наслідки функціонування банківського сектора можна оцінити за такими основними показниками безпеки банківської системи, які водночас використовуються і як індикатори її значущості для економіки країни в цілому:

- відношення активів банків до ВВП;
- частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків;
- розмір чистих внутрішніх активів НБУ (обсяг грошової маси і розмір емісій);

- обсяг чистих зовнішніх резервів НБУ (різниця між зовнішніми кредитами і розміщенням валютних активів НБУ за межами країни);
- частка іноземного капіталу в сукупному капіталі банківської системи;
- частка проблемних кредитів в обсязі чистих активів банків;
- співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку;
- співвідношення власних і залучених коштів;
- частка високоліквідних коштів в обсязі чистих активів банку;
- рентабельність чистих активів банківської системи;
- стан сектора банківських депозитів;
- загальний обсяг фонду страхування ризиків;
- обсяги та динаміка отриманого банками прибутку;
- масштаби та якісні характеристики банківського злиття й поглинання;
- діапазон процентних ставок;
- частка кредитної заборгованості населення в загальному обсязі кредитного портфеля;
- частка залучених коштів населення в загальному обсязі депозитів;
- відношення прибутку до середньорічного капіталу та активів [5, с. 408].

Зрозуміло, що окремі проблеми банківської системи тісно пов'язані між собою, а безпека окремого банку нерозривно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Залежність безпеки окремого банку від безпеки банківської системи визначається різноманітністю інтересів суб'єктів ринку банківських послуг, прагненням суб'єктів ринку до збільшення прибутку, гострою конкурентною боротьбою, обмеженістю фінансових резервів банку і джерел їхнього формування, зростанням економічної злочинності в кредитно-фінансовій сфері, підвищенням ризиком проведення банківських операцій у сучасних умовах.

Фінансово-економічна безпека банківського контролю визначається як процес, за допомогою якого керівники забезпечують відповідність фактичних дій запланованим заходам. Основною метою системи банківського контролю є своєчасне виявлення відхилень від нормального (запланованого) проведення і здійснення адекватних управлінських заходів щодо покращення становища для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення встановлених цілей діяльності.

Оцінкою вважається співвідношення об'єкта із прийнятим критерієм, зразком або нормою. У рамках системи фінансово-економічної безпеки банків здійснюються два типи контролю:

1) поточний, який здійснюється безпосередньо під час функціонування банку і виконання антикризових заходів. Його головною метою є оцінка відповідності фактичних результатів поставленим завданням. Оцінюється і ступінь ефективності, адекватності дій щодо забезпечення фінансової безпеки;

2) підсумковий, який здійснюється за фактом закінчення звітного періоду або реалізації комплексу антикризових заходів. Його мета – перевірка відповідності досягнутих результатів поставленим цілям, а також оцінка ефективності здійснюваних заходів і прийняття рішення про необхідність додаткових заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки [1, с. 44–45].

Функції контролю за результативністю заходів щодо забезпечення фінансової безпеки, оцінки їхньої ефективності й достатності, а також координації інформаційних потоків у рамках пропонованої системи здійснюються підсистемою контролю та оцінки. Мета підсистеми – контроль за виконанням функцій іншими підсистемами і достовірна оцінка результативності та ефективності їхньої діяльності.

Підсистема контролю та оцінки має вирішувати такі завдання:

- 1) контроль за виконанням своїх функцій іншими підсистемами системи ФЕБ;
- 2) визначення причин і масштабів кризи, а також результатів, яких необхідно досягти в рамках реалізації антикризових заходів на підставі даних інших підсистем;

- 3) порівняння досягнутих результатів з очікуваними показниками;
- 4) визначення ступеня відхилення фактичних результатів від запланованих;
- 5) контроль за розробкою оперативних рішень із нормалізації діяльності банку;

6) оцінка ефективності заходів щодо нейтралізації кризи, висновки про їхню достатність, а також необхідність додаткових заходів;

7) спостереження за ходом реалізації завдань фінансового управління;

8) забезпечення обміну інформаційними потоками між підсистемами та обробка інформаційних потоків усередині системи.

Функціонально контроль вирішує цілий комплекс завдань і об'єднує між собою всі елементи системи фінансово-економічної безпеки банків та банківських установ. Він забезпечує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням, розробкою і реалізацією антикризових заходів, оцінкою їхньої ефективності, формуванням висновків та практичних рекомендацій щодо стратегічних напрямів її забезпечення в контексті слідування національним інтересам держави.

У процесі здійснення практичної діяльності банківського сектора виділяють основні форми та напрями банківського контролю:

- контроль за реєстрацію суб'єктів банківської діяльності;
- ліцензування суб'єктів банківської діяльності на проведення банківських операцій;
- контроль при проведенні кредитних операцій;
- контроль за веденням касових операцій та безготівкових розрахунків;
- контроль за відкриттям та користуванням юридичними та іншими фізичними особами банківськими рахунками в національній валюті;
- запобігання та протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.

Звичайно, підсистема контролю повинна містити в собі аналітико-управлінські основи (див. рисунок).

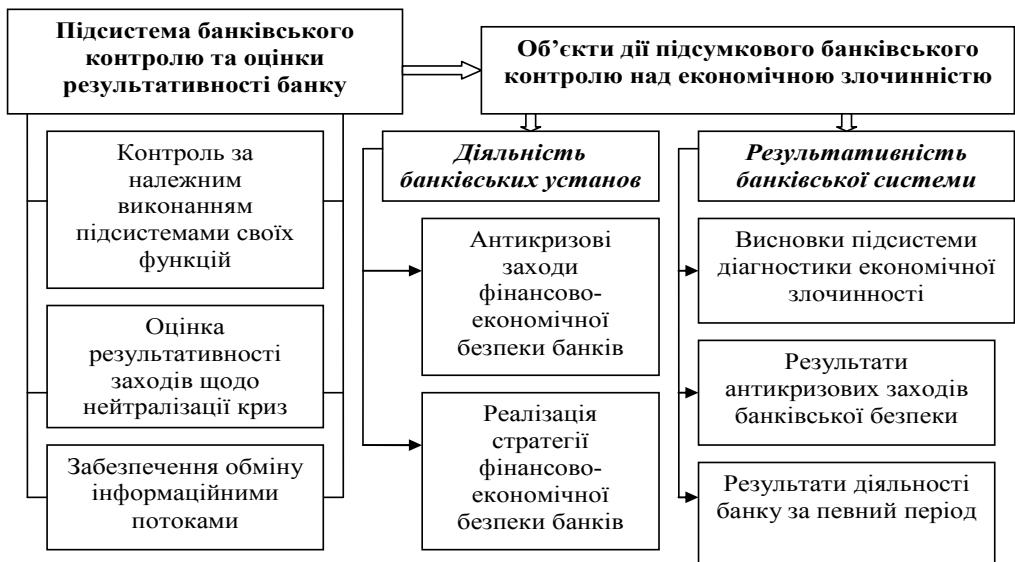


Рис. Особливості фінансово-економічної безпеки банківського контролю над економічною злочинністю

На основі запропонованої нами схеми можна виділити три складові діяльності підсистеми банківського контролю та оцінки результативності:

1) методологічна складова: розробка методології оцінки рівня фінансово-економічної безпеки банку, участь у розробці антикризової програми економічної злочинності;

2) контроль: забезпечення достовірності даних інших підсистем, контроль за виконанням підсистемами поставлених перед ними завдань у контексті економічної злочинності банківського сектора;

3) аналітична частина: обмін інформаційними потоками, аналіз змісту інформаційних потоків, аналіз відхилень, виявлення причин кризових ситуацій, розробка рекомендацій для керівництва щодо боротьби з економічною злочинністю [3, с. 69].

Головною функцією цієї підсистеми є оцінка результатів дії системи фінансово-економічної безпеки банків та окремих її складових. Підсумком дії функції оцінювання є висновки про проведену роботу. Дана функція реалізується шляхом проведення контролю за виконанням планів, аналізу відхилень і внесенням необхідних коректив. Завдання контролю за виконанням планів – звернути увагу на важливі відхилення, які вимагають детального аналізу. Це можна здійснити шляхом управління відхиленнями.

Аналіз фактично досягнутих і планових (цільових) показників діяльності банківських систем здійснюється шляхом їхнього порівняння і розрахунку показників абсолютного і відносного відхилень. Характер порівняння по кожному із показників системи контролю визначається його суттю. Показники, які використовуються для цього, залежать від виду економічної злочинності банківських систем. Якщо об'єктом аналізу є ліквідність, то відповідно ключовими є фінансові показники, які характеризують ліквідність. Відповідність або невідповідність їх нормам і визначатиме, виконано план чи ні, а також те, наскільки ефективно працював банк.

На практиці оцінка реалізується шляхом проведення повторної діагностики, під час якої особлива увага приділяється кризовим ділянкам роботи банку.

Підсумковим критерієм ефективності є поліпшення фінансового стану банку з погляду як кількісного, так і якісного аналізу. При цьому найбільш складним етапом роботи контролера є визначення допустимих меж відхилення контрольних показників та оцінка ступеня нейтралізації того або іншого кризового явища. Згідно з класичним підходом до здійснення контролю на підготовчому етапі мають бути визначені і зафіксовані допустимі межі відхилень і прогнозні значення по кожному з контрольованих показників у сумі або у відсотках. Розмір допусків залежить від трьох чинників: характеристики контрольного стандарту, масштабів діяльності, прийнятої фінансово-економічної стратегії. Кількісні параметри допустимих відхилень, як правило, не обґрунтовуються, а задаються емпірично, із урахуванням досвіду експерта і специфіки процесу, який контролюється.

Після визначення фактично досягнутих результатів і їхнього порівняння зі встановленими стандартами процес контролю вступає в третій завершальний етап – обґрунтування необхідних заходів з метою боротьби з економічною злочинністю.

Наступною функцією, яку виконує підсистема контролю та оцінки результатів, є обмін інформаційними потоками між підсистемами фінансової безпеки банку, а також проведення аналітичної роботи. Дана функція є ланкою, що об'єднує інші частини системи. Саме підсистема контролю та оцінки результатів відповідає за інформаційні потоки – їхнє переміщення й надходження до адресата. Крім того, перевіряється зворотний зв'язок, зокрема, чи правильно інтерпретована інформація, чи правильно виконуються планові заходи. Інформація є своєрідним буфером між іншими підсистемами і забезпечує: планування, оцінку й управління

ня діяльністю банку; забезпечення належного використання активів банку; комунікації із зацікавленими особами.

Для виконання банківського контролю над економічною злочинністю необхідна повна, достовірна і своєчасна інформація. Інформація також має бути систематизованою, проаналізованою, інтерпретованою та агрегованою.

Слід зазначити, що робота контролера зводиться не тільки до підготовки та надання інформації для керівництва. Контролери також активно залучаються до процесу управління банком, а саме:

- 1) беруть участь в ухваленні стратегічних, тактичних та оперативних рішень;
- 2) разом із менеджерами забезпечують координацію зусиль окремих підрозділів банку;
- 3) забезпечують функціонування банку як єдиного організму, що дозволяє досягати високих результатів у боротьбі з економічною злочинністю.

Контролер у системі фінансово-економічної безпеки банку відповідає не тільки за розробку комплексу заходів щодо боротьби з економічною злочинністю, але і за адаптацію персоналу банку до роботи в рамках створеної системи фінансово-економічної безпеки. В обов'язки контролера входить також забезпечення учасників процесу фінансового управління необхідною фінансово-економічною інформацією, наприклад фактичними даними минулих періодів, цільовими показниками на перспективу, плановими значеннями ряду коефіцієнтів, лімітів і нормативів. Контролер відповідає і за організацію процесів попередження криз, а тому повинен володіти необхідними повноваженнями щодо здійснення заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Підсистема контролю та оцінки результатів банківського контролю економічної злочинності не обмежується тільки внутрішнім контролем за реалізацією заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки й оцінкою їх результативності, але вона є і ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, діагностикою, плануванням і контролем.

Отже, банківський контроль над економічною злочинністю, з одного боку, – це завершальний етап процесу забезпечення фінансово-економічної безпеки банків, а з іншого – ланка, яка поєднує всі інші складові запропонованої системи. Він забезпечує зворотний зв'язок, оцінюючи ефективність фінансово-економічних заходів і звертаючи увагу керівництва на значні відхилення від запланованих показників, що дає можливість ухвалювати оперативні управлінські рішення, спрямовані на боротьбу з економічною злочинністю банківського сектора. Застосування контролю дозволяє суттєво підвищити ефективність дії системи фінансово-економічної безпеки банків та банківських установ у цілому.

Бібліографічні посилання

1. **Бондарчук Ю.** Безпека бізнесу: організаційно-правові основи / Ю. Бондарчук, А. Марущак. – К. : КНТ, 2008. – 369 с.
2. **Зубок М. І.** Безпека банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципл. / М. І. Зубок. – К. : КНЕУ. – 2003. – 154 с.
3. **Стрельбицька Л.** Банківське безпекознавство / Л. Стрельбицька, М. Стрельбицький, В. Гіжевський. – К. : Кондор, 2005. – 600 с.
4. **Тагирбеков К.** Основы банковской деятельности / К. Тагирбеков. – М. : Ось-89, 2003. – 446 с.
5. **Ярочкин В.** Безопасность банковских систем / В. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2010. – 416 с.

Надійшла до редколегії 24.12.2012 р.

Р. Г. Сніщенко

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДУ АВТОМАТИЗОВАНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ

Досліджено основні питання автоматизації діяльності банку, запропонована методика поетапного визначення складу автоматизованих банківських систем.

Ключові слова: автоматизація, автоматизована банківська система, інформаційна модель, інформаційні технології.

Исследованы основные вопросы автоматизации деятельности банка, предложена методика поэтапного определения состава автоматизированных банковских систем.

Ключевые слова: автоматизация, автоматизированная банковская система, информационная модель, информационные технологии.

The basic questions of automation of activity of bank are explored in the article, offered method of stage-by-stage determination of composition of the automated banking systems.

Key words: automation, automated banking system informative model informations technologies.

На сьогодні неможливо уявити діяльність банківської установи без електронних засобів, які спрощують та прискорюють роботу персоналу, забезпечують захищене та оперативне проведення банківських операцій. За даними [1–3], близько 80 % документообігу банківських установ здійснюється за допомогою автоматизованих банківських систем.

Проблема формування, впровадження та використання автоматизованих систем у банківській діяльності порівняно недавно привертає увагу науковців, але стає дедалі актуальнішою. Її вирішенням займаються як українські, так і зарубіжні вчені й спеціалісти. Серед них Н. І. Костіна, В. М. Антонов, Н. І. Ганах, Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич, Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин, А. І. Поліщук, В. Г. Василенко, В. Т. Шматько, Р. Дугган.

Однак, незважаючи на створений фундамент досліджень у даній галузі, окремі питання автоматизації банківської діяльності, на наш погляд, залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема це стосується ряду теоретичних питань, методології та методики формування й експлуатації автоматизованих банківських систем, захисту електронної інформації, вибору забезпечення тощо.

Мета цієї роботи – запропонувати методику вибору автоматизованих банківських систем за основними критеріями.

Поняття автоматизації досить широко висвітлене в науковій літературі як процес обробки даних за допомогою програмно-технічних засобів. Більшістю вчених поняття «автоматизована банківська система» (АБС) трактується як сукупність засобів, що виконують у банку операції із внесками, кредитами й платежами [1; 3; 4]. На наш погляд, постійний розвиток автоматизованих банківських систем, збільшення їхніх функцій і можливостей дозволяє надати більш широке трактування цьому терміну.

Отже, автоматизована банківська система (АБС) – сукупність апаратного забезпечення, програмних засобів, методів і процедур обробки інформації, яка під управлінням персоналу забезпечує функціонування банку як суб'єкта господарської діяльності.

Із розвитком сучасних технологій питання автоматизації банківської діяльності вирішуються за рахунок інтеграції окремих програмно-апаратних комплексів, що виконують окремі функції, в автоматизовані банківські системи і виконання ними не тільки розрахункових функцій, а й захисних, управлінських та інших операцій. Тоді ефективність автоматизованих банківських систем буде визначатися з урахуванням їхньої участі в усіх процесах життєдіяльності банку. Основні напрями автоматизації банку наведені на рисунку.

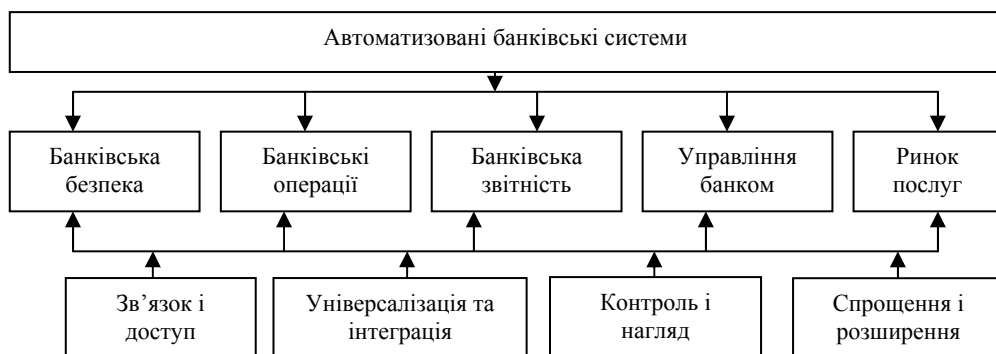


Рис. Напрями автоматизації банку

Загалом автоматизована банківська система повинна включати в себе такі основні підсистеми:

- підсистему автоматизації, реєстрації та контролю проведення банківських операцій з клієнтами (підсистема «банк – клієнт»), що виконує функції автентифікації користувачів і розмежування доступу до банківських ресурсів;
- підсистему автоматизації банківського обліку та аудиту;
- підсистему автоматизації отримання, відправки, реєстрації та зберігання внутрішньої й зовнішньої документації (електронна пошта);
- підсистему автоматизації прийняття та підтримки управлінських рішень (автоматизовану інформаційну систему управління персоналом);
- підсистему автоматизації роздрібних операцій – застосування банкоматів і кредитних карток;
- підсистему міжбанківських розрахунків;
- підсистему автоматизації роботи банку на ринку цінних паперів;
- підсистему інтеграції із загальною інформаційною, мережною та телекомунікаційною інфраструктурами банку й інших фінансових установ;
- підсистему контролю управління доступом, що включає в себе як зовнішні, так і внутрішні засоби безпеки;
- підсистему охоронної сигналізації, яка виконує функції охорони периметра, офісних приміщень та банківських сховищ;
- підсистему пожежної сигналізації, оповіщення та пожежогасіння;
- підсистему сучасного наглядового обладнання для забезпечення в разі необхідності контролю співробітників, клієнтів банку, будівель, обладнання й транспортних засобів.

Створення і функціонування автоматизованих банківських технологій базується на системотехнічних принципах, які відображають найважливіші положення теоретичної бази, що охоплює ряд суміжних наукових дисциплін і напрямів – таких, як економічна кібернетика, теорія систем, теорія інформації, економіко-математичне моделювання банківських ситуацій і процесів, аналіз і прийняття рішень [2].

При визначенні складу автоматизованої банківської системи варто керуватися даними, використання яких залежить від вимог з боку користувача, тобто від умов подальшого застосування інформації.

Перший принцип – принцип синтезування – припускає включення в систему всіх елементів, необхідних для синтезу чи для розробки необхідних вихідних даних. Цей принцип визначає створення автоматизованої банківської системи, що адаптується до інформаційних потреб користувачів і виду виведених запитів.

Другий принцип – побудова резюме для тих застосувань системи, при яких інформаційні потреби користувачів стабільні. При цьому кожен елемент автоматизованої банківської системи може безпосередньо використовуватись для формування вихідних даних.

Побудова автоматизованої банківської системи, орієнтованої на вирішення комплексу банківських завдань, має бути заснована на сполученні зазначених двох принципів. Тільки на основі бази-синтезу можливо ефективне функціонування автоматизованої банківської системи в режимі «запит – відповідь» при видачі довідок та оперативних даних, а в умовах резюме можливе раціональне одержання статистичних форм звітності за визначеним тимчасовим графіком на підставі постійного переліку вихідної інформації.

Для визначення інформаційного складу автоматизованої банківської системи необхідно виходити з динамічної інформаційної моделі комерційного банку. Ця модель будується на основі раціонально організованої системи показників, створеної на всебічному обліку взаємозв'язків між даними, що забезпечує адекватне відображення економічних явищ і процесів у автоматизованій банківській системі.

Проектування – складний інтерактивний процес, у ході якого здійснюється послідовна зміна ряду первісних параметрів і оцінюється їх вплив на ефективність обраної структури автоматизованої банківської системи. У реалізації цього процесу можна виділити чотири основні проблеми:

1) проблему дезагрегації, що складається з необхідності раціонального, відповідно до системи розрахунків (вирішуваних завдань), розподілу циркулюючої інформації за рівнями обробки і ділянками обліку із забезпеченням їх взаємозв'язку;

2) проблему, пов'язану зі створенням інфологічної структури інформаційного фонду автоматизованої банківської системи, орієнтованої на вирішення всього комплексу завдань банківської діяльності;

3) технологічну проблему, що складається із задоволення вимог раціоналізації процесу автоматизації і розподіленого комплексу технічних засобів;

4) організаційно-правову проблему забезпечення захисту даних і дотримання юридичних норм доступу до баз даних, їх заповнення, заміни та знищення.

Проектування автоматизованих банківських систем пропонується здійснювати в кілька етапів.

На першому етапі проектування розробляється опис тієї частини предметної галузі, яку становлять інформаційні об'єкти, що характеризують конкретну автоматизовану банківську систему. Результатом даного етапу є концептуальна модель предметної галузі. У цій моделі на змістовному рівні визначається те, що повинна містити й обробляти створювана автоматизована банківська система. На цьому ж етапі формуються моделі різних складових і модель управління складовими.

На другому етапі проектування на основі виявлених інформаційних потреб користувачів, на основі вимог щодо захисту інформації та вимог щодо продуктивності системи й ощадливого використання ресурсів, які були висунуті на першому етапі при доборі показників, здійснюються аналіз АБС-претендентів (табл. 1) і остаточний вибір конкретної автоматизованої банківської системи.

Таблиця 1

Характеристики популярних банківських систем

Характеристики	Назва						
	IBS-90 Winter Partners Inc.	Bankier CSBI	Atlas Internet Syst. Corp.	IBIS Bruce Payne Consultants	BIS midasABC BIS Bank Systems	Platen IMS Business Systems	Bankware Interlog
Призначення і функції	Інтегрована БС	Інтегрована БС	Міжнародні банківські операції	Інформаційні і банківські операції	Міжнародні банківські операції	Інтегрована АÑ	Інтегрована АÑ
Комп'ютерні платформи	VAX	IBM AS/400, HP RISK, VAX, IBM PC, Sun Spark	Tandem NonStop EXT	IBM-370, NCR 9000/10000 UNISYS	IBM AS/400	IBM RS/6000, HP RISC, Sun Spark, IBM PC	VAX
Операційне середовище	VMS	UNIX, Netware	Gkardian	MVS, VSI, DOS, DOS/VS	SSP, CPF	UNIX	VMS
Підтримка мов програмування	3	СУБД Progress	TAL	COBOL	RPG-2, RPG-3	СУБД Progress	SQL
Можливі адаптації	Так	Так	Так	*	Не специфікується	Так	Так
Ціна, тис. дол.	150–500	За згодою					

При виборі враховується ряд зовнішніх обмежень. У першу чергу до них належать обмеження, обумовлені архітектурою використовуваного обчислювального комплексу, обмеження, що накладаються характеристикою концептуальної моделі, і зовнішні обмеження, що накладаються середовищем реалізації автоматизованої банківської системи.

Аналіз цих обмежень дозволяє сформулювати конкретні вимоги до автоматизованої банківської системи і на їхній основі вибрати таку систему, що найбільшою мірою відповідає потребам забезпечення діяльності банку.

Пропонується визначення складу автоматизованої банківської системи шляхом використання методу нечітких множин за методикою, описаною в [2–3 та ін.]. При виборі автоматизованої банківської системи застосовується як рішення конкретний варіант $\alpha \in A$ (система має певну ефективність, що визначається функцією $f(a)$); вибір автоматизованої банківської системи має залежати не тільки від ступеня приналежності цієї системи нечіткій підмножині даного класу систем $\bar{A}$, а й від відповідного значення функції ефективності $f(a)$. Тому при виборі автоматизованої банківської системи слід урахувувати двокомпонентний аспект: ступінь приналежності і показник ефективності (у цій інтерпретації ступінь приналежності може характеризувати відповідність автоматизованої системи спеціалізації та напрямам діяльності банку). Обирається той аспект, що найбільше узгоджується з необхідністю одержання максимальної ефективності $f(a)$ і водночас, якщо можливо, може забезпечити високий ступінь приналежності $\mu_{\bar{A}}(a)$, тобто задовольнити зовнішнім і внутрішнім нормативам відповідно до стратегії банку.

Нехай деякий банк A має нечітку множину альтернатив $\bar{A} = \{0, 1, 2, 3, 4, 5\}$, що відповідає застосуванню шести варіантів автоматизованої банківської системи. Нульова і четверта альтернативи відповідають інтегрований БС на комп'ютерній платформі IBM AS/400, HP RISK, VAX, IBM PC, Sun Spark; перша – інтегрований БС на комп'ютерній платформі IBM RS/6000, HP RISC, Sun Spark, IBM PC), друга – інтегрований БС на комп'ютерній платформі VAX; третя – системі автоматизації міжнародних банківських операцій на комп'ютерній платформі Tandem NonStop (Hewlett Packard); п'ята – системі автоматизації міжнародних банківських операцій на комп'ютерній платформі VAX.

Методом експертних оцінок, залежно від певної альтернативи, ефективність автоматизованої банківської системи описується такою функцією приналежності (табл. 2):

Таблиця 2

Функція приналежності ефективності альтернативної АБС

a	0	1	2	3	4	5
$\mu_{\bar{A}}$	1	0,8	0,5	0,1	1	0,3

Крім того, вона визначається такими результатами (табл. 3):

Таблиця 3

Відповідні значення функції ефективності

a	0	1	2	3	4	5
f	1	2	-1	3	0	2

Наступним кроком пошуку оптимального нечіткого рішення з вибору автоматизованої банківської системи є побудова чітких множин рівня λ :

- 1) $\lambda \leq 0,1$, $A_\lambda = A$;
- 2) $0,1 < \lambda \leq 0,3$, $A_\lambda = \{0,1,2,4,5\}$;
- 3) $0,3 < \lambda \leq 0,5$, $A_\lambda = \{0,1,2,4\}$;
- 4) $0,5 < \lambda \leq 0,8$, $A_\lambda = \{0,1,4\}$;

5) $0,8 < \lambda \leq 1, A_\lambda = \{0, 4\}$;

6) $\lambda > 1, A_\lambda = \emptyset$.

Далі для кожного рівня побудуємо множини $B(\lambda)$ за формулою

$$B(\lambda) = \left\{ a : a \in A, f(a) = \sup_{a' \in A_\lambda} f(a') \right\} :$$

1) $0 < \lambda \leq 0,1, B(\lambda) = \{3\}$;

2) $0,1 < \lambda \leq 0,3, B(\lambda) = \{1,5\}$;

3) $0,3 < \lambda \leq 0,5, B(\lambda) = \{1\}$;

4) $0,5 < \lambda \leq 0,8, B(\lambda) = \{1\}$;

5) $0,8 < \lambda \leq 1, B(\lambda) = \{0\}$.

Маємо відповідні варіанти рішень, які зводимо в табл. 4:

Таблиця 4

Варіанти для прийняття управлінських рішень

a	0	1	2	3	4	5
$\mu^*_{\bar{A}}$	1	0,8	0	0,1	0	0,3

Із таблиці рішень видно, що друга і четверта альтернативи цілком неприйнятні, перша і п'ята можуть бути розглянуті.

На жаль, у даний час не існує строгої методики вибору автоматизованої банківської системи для конкретного застосування, а всі відомі методики містять певні недоліки.

Але хоча в загальному випадку проблема вибору автоматизованої банківської системи виявляється досить складною, вона спрощується за рахунок наявності таких факторів:

- тверді вимоги до апаратного і програмного середовища;
- чітке уявлення про автоматизовану банківську систему як про засіб реалізації вимог банківської діяльності;
- обмежений набір існуючих альтернативних систем;
- суттєві розбіжності між існуючими системами різних класів.

На вибір автоматизованої банківської системи також дуже впливають функціональні об'ємно-тимчасові характеристики завдань банківської діяльності та специфіка технологічних процесів обробки даних.

Значення кожного із перерахованих вище аспектів нерівноцінні, однак усі вони важливі і впливають на рівень та якість автоматизованої банківської системи.

Висновки. Сучасна інтегрована автоматизована банківська система є об'єктом доволі значних інвестицій, і перед банком постає питання про їхню економічну ефективність (окупність). Банк є насамперед суб'єктом господарської діяльності, головною метою якого є отримання прибутку, тому витрати на автоматизацію повинні мати оптимальне співвідношення з очікуваною користю від її впровадження. Вкладаючи кошти в технічне обладнання, програмне забезпечення та створення бази для переходу до нових обчислювальних платформ, банки в першу чергу прагнуть до здешевлення і прискорення рутинної роботи та перемоги в конкурентній боротьбі. Нові технології допомагають банкам розширити клієнтський ринок та віднайти нові засоби й способи отримання прибутку.

Бібліографічні посилання

1. **Костіна Н. І.** Банки: сучасні інформаційні технології : навч. посіб. / Н. І. Костіна, В. М. Антонов, Н. І. Ганах. – Ірпінь, 2001. – 359 с.

2. **Єгоричева С. Б.** Теоретичні аспекти банківських інновацій / С. Б. Єгоричева // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 86–96.
3. **Скрыпникова М. Н.** Информатизация современной экономики – залог успешного развития страны / М. Н. Скрыпникова // Российское предпринимательство. – 2002. – № 3. – С. 62–68.
4. Інформаційні системи і технології в економіці : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. В. С. Пономаренка. – Львів : Академія, 2002. – 544 с.
5. **Писарчук О. О.** Оцінювання ефективності інформаційних систем за вектором критеріїв [Електронний ресурс] / О. О. Писарчук. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Psvz/2010_3/PDF/Pusarchuk.pdf.
6. Сложные технические и эргатические системы : метод использования / А. Н. Воронин, Ю. К. Зиятдинов, А. В. Харченко, В. В. Осташевский. – Х. : Факт, 1997. – 240 с.
7. Основы моделирования сложных систем : учеб. пособ. для студ. вузов / под ред. И. В. Кузьмина. – К. : Высш. шк., 1981. – 360 с.
8. **Цвиркун А. Д.** Основы синтеза структуры сложных систем / А. Д. Цвиркун. – М. : Наука, 1982. – 200 с.
9. **Чумаков Н. М.** Оценка эффективности сложных технических устройств / Н. М. Чумаков, Е. И. Серебряный. – М. : Сов. радио, 1980. – 192 с.
10. Автоматизація банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua-referat.com>.

Надійшла до редколегії 21.12.2012 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

УДК 65.8:62

Л. П. Артеменко, М. С. Клюквіна

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено сутність, зміст стратегічного управління конкурентоспроможністю промислових підприємств, сформульовано власний концептуальний підхід до реалізації даної управлінської функції на практиці.

Ключові слова: управління, конкурентоспроможність, стратегія, стратегічне управління, сутність, принципи.

Определены сущность, содержание стратегического управления конкурентоспособностью промышленных предприятий, сформулирован собственный концептуальный подход к реализации данной управленческой функции на практике.

Ключевые слова: управление, конкурентоспособность, стратегия, стратегическое управление, сущность, принципы.

In this article the authors identified the nature, content strategic management competitiveness of industrial enterprises, formulated a conceptual approach to the implementation of the administrative functions in practice.

Key words: management, competitive strategy, strategic management, entity principles.

На сьогоднішній день однією з найактуальніших проблем теоретичного та практичного менеджменту є питання управління конкурентоспроможністю вітчизняних промислових підприємств в умовах швидкоплинності змін зовнішніх чинників ведення внутрішньої та міжнародної діяльності. Прагнення підприємств сформувати «довгострокову» систему управління власною конкурентоспроможністю стає фундаментальною основою для вивчення теоретико-методологічних засад питання стратегічного управління конкурентоспроможністю (КСП). На сьогоднішній день, з огляду на значний вплив світової фінансової кризи та зростання жорстокої боротьби на промисловому ринку, ми вважаємо за необхідне дослідити донині маловивчене питання стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств.

Свого часу досить переконливо своє ставлення до вищезазначеної проблеми висловлювали вітчизняні та зарубіжні вчені в галузі економічних наук, а саме: І. Піддубна, Л. В. Балабанова, І. В. Смоліна, В. А. Павлова, І. А. Ігнат'єва та ін. Вони досить чітко аргументували власні позиції стосовно певних теоретичних аспектів питання стратегічного управління КСП. Попри значну увагу науковців до вищезазначеної проблеми питання теоретично-методологічного інструментарію стратегічного управління КСП машинобудівних підприємств залишається ще невирішеним.

Мета цієї статті – дослідження, аналіз та узагальнення теоретичних основ, а також формування концептуального підходу до процесу стратегічного управ-

ління КСП підприємств з акцентуванням уваги на підприємствах машинобудівної галузі.

Для досягнення поставленої мети дослідження вважаємо за необхідне проаналізувати існуючі наукові роботи з вищезначеного питання та сформулювати основні теоретико-методологічні положення стратегічного управління КСП, а саме: визначення сутності даного напрямку менеджменту, дослідження та уточнення термінологічного апарату, окреслення основної мети та головних завдань даного процесу, а також найважливіших принципів, критеріїв та функцій. Аналіз останніх наукових доробків учених-економістів стосовно визначення та сутності поняття «стратегічне управління КСП» дає змогу зробити висновок про відсутність єдиного погляду на даний термін. І це не випадково, оскільки дане визначення має закономірні етапи власного еволюційного розвитку, пов'язаного зі змінами та впливом ринкових відносин.

З огляду на те, що сутність поняття «стратегічне управління КСП» становить основу таких термінів, як «стратегічне управління» та «управління КСП», їхнє визначення забезпечить максимальну точність у формуванні термінологічного базису основних положень стратегічного управління КСП.

У своїх роботах зарубіжні науковці Шендел і Хатт визначають стратегічне управління як процес визначення і встановлення зв'язку організації з її оточенням та знаходить своє відображення в реалізації обраних цілей і в прагненні досягти бажаного результату у взаємовідносинах з оточуючим середовищем на основі ефективного розподілу наявних ресурсів підприємства [1]. У свою чергу науковці Пірс та Робінсон [2] визначають стратегічне управління як перелік управлінських рішень та відповідних дій відносно процесу визначення, формування та реалізації стратегій діяльності підприємства, спрямованих на досягнення загальнокорпоративних довгострокових цілей компанії. Ще одне яскраве визначення сутності поняття «стратегічне управління» подає О. С. Виханський: він розглядає стратегічне управління як управлінський процес, що ґрунтується на людському потенціалі (тобто на трудовому потенціалі компанії). Даний потенціал, на думку автора, є орієнтиром у виробничо-господарській діяльності підприємства та дозволяє гнучко й своєчасно реагувати на певні зміни в організації, що відповідають виклику з боку зовнішнього середовища. Усе це забезпечує формування конкурентних переваг підприємства та дає йому можливість виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому поставленої перед собою мети [3].

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що «стратегічне управління» являє собою набір управлінських функцій та засобів, застосування яких для вирішення тактичних та оперативних завдань підприємства забезпечує ефективну реалізацію довготривалих планів організації та максимальну ефективність отриманих від виробничо-господарської діяльності підприємства результатів у довгостроковій перспективі.

Що ж стосується визначення поняття «управління конкурентоспроможністю», то вітчизняні та зарубіжні вчені роблять акцент або на певній характеристиці, або на певній складовій процесу управління КСП (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства»

Автор	Визначення
М. М. Галелюк [4, с. 15]	Конкретна функція менеджменту, яка реалізується через здійснення загальних функцій з метою підтримання та підвищення КСП підприємства та його товарів, що є складовими єдиної системи.
О. Є. Кузьмін [5, с. 117–123]	Сукупність важелів і способів впливу на сфери створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність суб'єктів господарювання, що реалізуються за допомогою сукупності управлінських засобів

Автор	Визначення
Л. В. Балабанов [6, с. 29–30]	Сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їхніх сильних і слабких сторін, а також на розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг.
Г. С. Бондаренко [7, с. 5–6]	Систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на систему конкурентоспроможності з метою збереження її стійкості або переведення з одного стану в інший за допомогою необхідних і достатніх способів і засобів впливу.
Р. Є. Мансуров [8, с. 94].	Діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, мають бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до стратегічних завдань.
О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль [9, с. 131]	Аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність у даній сфері діяльності, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності.
І. О. Піддубний, А. І. Піддубна [10, с. 58]	Напрямок менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності.
Н. А. Савельєва [11]	Управління процесом формування, підтримки конкурентних переваг та подолання конкурентних недоліків.

Проаналізувавши вищезазначені визначення поняття «управління конкурентоспроможністю підприємств», ми можемо висловити власну думку щодо визначення цієї економічної категорії, а саме: управління КСП – це специфічна управлінська функція, реалізація якої спрямована на закріплення або посилення наявного рівня конкурентного потенціалу підприємства, що формує конкурентну позицію компанії на вітчизняному та міжнародному ринках.

Відповідно можемо сформулювати власне визначення поняття: «стратегічне управління КСП» являє собою специфічну управлінську функцію, реалізація якої забезпечує підприємство конкурентними перевагами перед основними конкурентами не лише в чітко визначений період часу (point competitiveness), а у довгостроковій перспективі. Дана функція реалізується за допомогою ряду визначених та заздалегідь перевірених управлінських інструментів, синергетичний ефект від застосування яких на практиці дозволяє підприємству маневрувати під впливом зовнішніх факторів, при цьому зберігаючи чи покращуючи поточні позиції на вітчизняному чи міжнародному ринках.

Вищевикладене дає підстави для визначення основних цілей стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств:

- визначення конкурентних переваг та формування на їхній основі конкурентного потенціалу компанії, який у подальшому знаходить своє відображення в товарах або послугах підприємства, методах ведення боротьби за конкурентні позиції на вітчизняному та міжнародному ринках тощо;
- забезпечення життєдіяльності та стійкого функціонування підприємства в довгостроковій перспективі через орієнтацію його поточної управлінської діяльності на випереджальне зростання показників господарської діяльності в майбутньому [12; 13];
- формування ресурсних резервів з метою забезпечення максимально швидкої реакції на зовнішні та внутрішні фактори впливу задля мінімізації їхнього негативного впливу на оперативне управління конкурентоспроможністю підприємства.

Відносно стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств маємо зауважити, що сформульовані нами цілі є, по суті універсальними щодо більшості вітчизняних промислових підприємств. З огляду на залежність машинобудівних підприємств від сировинної бази (належної кількості та якості) друга ціль (із зазначених вище) є надзвичайно важливою, тож заслуговує на особливу увагу з боку управлінського складу підприємства.

Що ж до об'єкта стратегічного управління КСП підприємства, то ним, на думку деяких вітчизняних учених [14], є рівень конкурентоспроможності, достатній для забезпечення стабільного процесу життєдіяльності та розвитку підприємства в умовах тиску на нього з боку конкурентного оточення.

Серед основних завдань стратегічного управління науковці [15] виділяють такі:

1) посилення прояву конкурентних переваг локальних складових потенціалу через реалізацію комплексу наступальних та оборонних конкурентних дій;

2) забезпечення гнучкості та збалансованості всіх управлінських рішень і дій, їхньої підпорядкованості досягненню оптимального рівня конкурентоспроможності;

3) мінімізація прояву конкурентного ризику локальних складових потенціалу через упровадження відповідних механізмів його передбачення та зниження;

4) забезпечення зацікавленості персоналу торговельного підприємства в підвищенні рівня конкурентоспроможності.

Проте, на нашу думку, даний перелік можна доповнити такими завданнями: використання власних «конкурентних можливостей» (у стратегічному розрізі), як наявних так і потенційно можливих, для адаптації до зовнішніх змін та мінімізації їхніх наслідків для підприємства у довгостроковій перспективі; мінімізація сприйнятливості підприємства до конкурентних змін та коливань на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Загальну характеристику основних функцій стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств представлено в табл. 2 (доповнено авторами на основі [16]).

Таблиця 2

**Основні функції стратегічного управління
конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств**

Основна функція	Зміст
Планування	Визначення стратегічних альтернатив підприємства
	Вибір та обґрунтування єдиної стратегії управління КСП
	Планування задовільного, оптимального та оптимістичного рівнів КСП
Організація	Забезпечення реалізації основних елементів загальнокорпоративної стратегії на оперативному та тактичному рівнях
	Забезпечення своєчасності внесення змін та коректив у процес реалізації обраної стратегії
Мотивування	Розробка, впровадження та поточне вдосконалення (за необхідності) системи мотивації персоналу
Контроль	Оцінювання ефективності стратегії управління КСП
	Визначення рівня поточного КСП
	Забезпечення точності та своєчасності системи контролю за реалізацією стратегії

Серед основних (необхідних) умов реалізації стратегічних рішень можна виділити такі:

1) мінімізація витрат на виготовлення продукції або надання послуг з метою завоювання лідируючих позицій порівняно із ціновою політикою конкурентів галузі. На сьогоднішній день для вітчизняних машинобудівних підприємств

даний план є досить складнореалізовуваним, оскільки основними конкурентами для українських підприємств є китайські заводи, продукція яких є однією з найдешевших. Єдине, на що у випадку реалізації даного плану підприємство може, на нашу думку, робити власні ставки, – це поєднання даної стратегії із соціально-відповідальною, а саме відкритість та прозорість власного виробничого процесу, демонстрація дотримання основних принципів Мережі Глобального Договору, дотримання принципів відповідального управління ланцюгами постачань, реалізація проектів та програм із корпоративної соціальної відповідальності тощо. Даний інструментарій в основному ігнорується китайськими підприємствами з огляду на їхню високу вартість, яка автоматично знаходить своє відображення в ціні продукції чи послуг;

2) диференціація. Головним недоліком у реалізації цього стратегічного напрямку машинобудівними підприємствами є необхідність постійно дотримуватись технологічних переваг порівняно із товарами (чи компаніями-субститутами) та основними конкурентами, адже для цього керівництво компанії має направляти значну кількість власних фінансових ресурсів на НДДКР та інноваційні розробки. Крім того, необхідно дотримуватись високого рівня якості продукції підприємства або надаваних ним послуг;

3) фокусування, або нішова стратегія. Дана стратегія є абсолютно неприйнятною для вітчизняних машинобудівних підприємств, оскільки припускає наявність переваги в ціні або унікальної пропозиції. На сьогоднішній день наші підприємства машинобудівної галузі не в змозі, у більшості випадків, запропонувати унікальну продукцію чи послуги.

Обираючи стратегічний напрям власної конкурентної боротьби, керівництво машинобудівних підприємств має розуміти, що система стратегічного загальнокорпоративного управління конкурентоспроможністю має являти собою складову частину більш складних та ієрархічно вищих систем: стратегічного управління конкурентоспроможністю регіону та галузі в цілому. Серед основних принципів стратегічного управління КСП машинобудівних підприємств виділимо системний підхід (пріоритетності, чіткості, реалізовуваності, комплексності, поетапності, інтеграції, динамічності).

Принцип пріоритетності полягає в тому, що головна стратегія має бути «розкладена» на оперативні плани, які, у свою чергу, повинні мати чітко визначений порядок. Крім того, керівництво компанії має завжди зберігати першочерговість стратегічних планів щодо оперативного реагування на зміни в бізнес-середовищі.

Принцип чіткості базується на тому, що всі стратегічні цілі мають бути чіткими, конкретними, реальними з точки зору можливості їхнього досягнення, зі встановленими часовими термінами, тобто відносно до них має бути застосовано правило smart-цілі.

Принцип реалізовуваності полягає в необхідності встановлювати цілі на межі можливості їх виконання, проте вони матимуть більшу можливість їх здійснення.

Принцип комплексності. Для визначення та розробки ефективної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно здійснити детальний та глибокий аналіз реальних і потенційних факторів впливу (зовнішніх та внутрішніх), а також визначити ступінь впливу того чи іншого фактора.

Принцип інтеграції полягає в необхідності розробити таку стратегію управління КСП підприємства, ефект від реалізації якої може стати адекватною та ефективною складовою стратегії управління КСП об'єкта вищого рівня (галузі, регіону, країни).

Принцип динамічності. При виборі стратегії управління КСП підприємства топ-менеджмент компанії має залишити «резерви для маневру», тобто можливість внести корективи та видозмінити певні деталі стратегії.

Принцип адаптивності. Даний принцип є визначальним у разі вибору ситуаційного підходу до стратегічного управління КСП.

Усі вищезазначені сутність, методи, об'єкт, завдання, функції та принципи стратегічного управління КСП машинобудівних підприємств дають нам змогу сформулювати концептуальний підхід до стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств (див. рисунок).

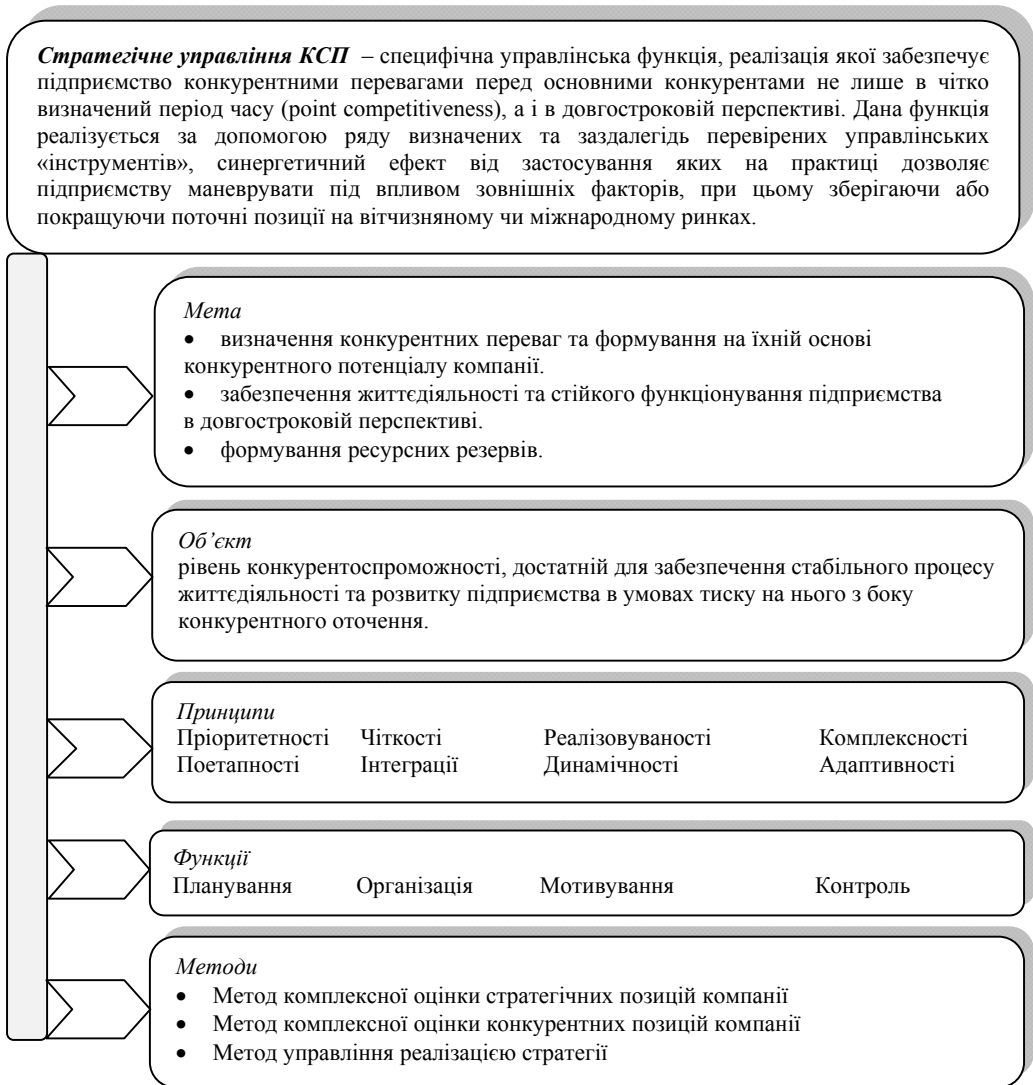


Рис. Концептуальний підхід до стратегічного управління КСП машинобудівних підприємств

На підставі вищезазначених висновків ми можемо визначити основні пріоритетні цілі стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств:

- визначення конкурентних переваг та формування на їхній основі конкурентного потенціалу компанії, який у подальшому знаходить своє відображення в товарах чи послугах підприємства, методах ведення боротьби за конкурентні позиції на вітчизняному та міжнародному ринках тощо;
- забезпечення життєдіяльності та стійкого функціонування підприємства в довгостроковій перспективі через орієнтацію його поточної управлінської діяль-

ності на випереджальне зростання показників господарської діяльності в майбутньому [12; 17];

- формування ресурсних резервів з метою забезпечення максимально швидкої реакції на зовнішні та внутрішні фактори впливу задля мінімізації їхнього негативного впливу на оперативне управління конкурентоспроможністю підприємства.

Вважаємо, що на сьогоднішній день в умовах соціалізації процесу управління підприємствами підхід стратегічного управління КСП на основі соціально-відповідального фокусування стратегічного планування набуває максимальної актуальності. Саме тому, що максимально ефективне та можливе досягнення вищезазначених завдань можливе за умов застосування стратегічного підходу до управління КСП підприємства на основі таких елементів, як корпоративно-соціальна відповідальність, відповідальне управління ланцюгами постачань, ресурсний підхід.

Висновки. Детальний аналіз питання стратегічного управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств як основоположної функції успішного загальнокорпоративного управління підприємством дає змогу стверджувати, що даний процес є багатограним, але маловивченим щодо певних промисловостей. Що ж стосується відношення даної управлінської функції до вітчизняних машинобудівних підприємств, то нами було сформульовано власний концептуальний підхід до стратегічного управління конкурентоспроможністю. У подальшому необхідно деталізувати дослідження стосовно основних принципів та методів стратегічного управління КСП машинобудівних підприємств, які, на нашу думку, є визначальними. Крім того, маємо зазначити, що ще одним основоположним елементом стратегічного управління КСП у зазначеній галузі є стратегічне планування, якому й буде приділено увагу в наступних наукових статтях.

Бібліографічні посилання

1. Прахалад К. Стратегічна гнучкість / К. Прахалад, Г. Хэмел, Г. Томас, Д. О' Нил. – СПб. : Пітер, 2005. – 384 с.
2. Пирс Р. Оцінювання відносин з партнерами та підвищення ефективності підприємств / Р. Пирс // Європейська якість. – 2004. – № 4. – С. 32–36.
3. Виханський О. С. Менеджмент : підруч. / О. С. Виханський, А. И. Наумов. – М. : ВШЕ, 1994. – 224 с.
4. Галелюк М. М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М. М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2.
5. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления / В. И. Кнорринг. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М), 2001. – 528 с.
6. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : монограф. / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
7. Бондаренко Г. С. Управление конкурентоспроможностью автотранспортного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.02 «Предпринимательство, менеджмент та маркетинг» / Г. С. Бондаренко. – Х., 2001. – 19 с.
8. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2 (52). – С. 91–94.
9. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка» / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
10. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 264 с.
11. Савельева Н. А. Управление конкурентоспособностью фирмы : учеб. / Н. А. Савельева. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 382 с.

12. **Павлова В. А.** Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова ; Дніпропетр. ун-т економіки та права. – Д. : ДУЕП, 2006. – 276 с.
13. **Смолін І. В.** Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 344 с.
14. **Смирнов Є. М.** Теоретичні та методичні основи оцінки конкурентоспроможності підприємства / Є. М. Смирнов // Вісн. ХНУ. Економічні науки. – 2009. – Т. 2, № 4. – С. 130–135.
15. **Бакунов О. О.** Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: концептуальний підхід / О. О. Бакунов, Є. М. Смирнов // Вісн. Донец. нац. ун-ту економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2010. – № 4.
16. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
17. **Смолін І. В.** Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 344 с.

Надійшла до редколегії 16.11.2012 р.

УДК 339.138:338.45

М. В. Аршевська

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ОСНОВІ КОМБІНАЦІЇ ЇХНІХ ВИДІВ: ПСИХОЛОГІЯ СПРИЙНЯТТЯ

Представлено вибір інструментів маркетингових комунікацій в інноваційній діяльності промислових підприємств. На основі розробленої матриці комплексно поєднуються й узгоджуються традиційні та інтернет-комунікації, теоретичні та емпіричні. Враховано психологію сприйняття в комунікаційному забезпеченні інноваційних процесів. Застосування інструментів внутрішнього маркетингу, психологічних методів мотивації діяльності персоналу в комунікаційному забезпеченні дозволяє поліпшити маркетингові комунікації високотехнологічних підприємств.

Ключові слова: маркетингові комунікації, інноваційний процес, споживчі переваги, психологія сприйняття, мотивація, Інтернет.

Представлен выбор инструментов маркетинговых коммуникаций в инновационной деятельности промышленных предприятий. На основе разработанной матрицы комплексно совмещаются и согласовываются традиционные и интернет-коммуникации, теоретические и эмпирические. Учтена психология восприятия в коммуникационном обеспечении инновационных процессов. Применение инструментов внутреннего маркетинга, психологических методов мотивации деятельности персонала в коммуникационном обеспечении позволяет улучшить маркетинговые коммуникации высокотехнологических предприятий.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, инновационный процесс, потребительские преимущества, психология восприятия, мотивация, Интернет.

In an article the choice of instruments of marketing communications in innovative activity of the industrial enterprises is given. On the basis of the developed matrix in a complex are combined and coordinated traditional and the Internet, theoretical and

empirical communications. The perception psychology in communication ensuring innovative processes is considered. Use of instruments of internal marketing, psychological methods of motivation of activity of the personnel in communication providing allows to improve marketing communications of the highly technological enterprises.

Key words: marketing communications, innovative process, consumer advantages, psychology of perception, motivation, Internet.

Умови конкуренції між товаровиробниками на внутрішніх та зовнішніх ринках вимагають нових підходів не тільки в плануванні розвитку товарного асортименту, але й у формуванні нових підходів до комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств. У сучасному глобальному маркетингу важливо визначати систематичний взаємозв'язок інновацій із комунікаціями, який базується на використанні нетрадиційних інструментів комунікацій на початкових етапах інноваційного циклу та посткомунікаційному забезпеченні використання інноваційних товарів; слід також аналізувати інноваційний процес із психологічної точки зору.

Посткомунікаційне забезпечення інноваційного процесу пов'язане із проявом при покупці високотехнологічних товарів ефекту післядії, який відображається на торговій марці. Психологічною складовою слабого поширення інновацій є несприйняття їх споживачами. На сьогодні переборення психологічного спротиву споживачів упровадженню інновацій є можливим завдяки відповідному комунікаційному роз'ясненню. Тому доречною є комплексна розробка комунікаційного забезпечення інноваційних процесів, спрямована на висвітлення, роз'яснення переваг новинок, що приводить до покращення сприйняття інновацій споживачами. Зазначене обґрунтовує тезу, що комунікаційна складова інноваційних процесів є ключовою.

Формування підходів комунікаційного забезпечення маркетингових інноваційних процесів вивчають Тим Амблер, І. В. Лилик, Т. О. Примаєв, К. О. Тімонін. Оцінка психологічного сприйняття застосовуваних інструментів маркетингових комунікацій наводиться в роботах Генрі Асселя, К. С. Безгіна, І. В. Гришиної, Корфмена, Клауса Мозера, В. В. Ушкальова, Холбрука.

Проте в наявних наукових працях залишаються не повністю розкритими психолого-комунікаційні засади вибору інструментів маркетингових комунікацій при забезпеченні інноваційного циклу промислових підприємств.

Метою даного дослідження є розробка науково-методичних рекомендацій щодо вибору інструментів маркетингових комунікацій на основі комбінації їхніх видів. Відповідно до заданої мети основними завданнями роботи є:

- розвинути теоретичні основи вибору інструментів маркетингових комунікацій в інноваційній діяльності промислових підприємств;
- визначити психологію сприйняття в комунікаційному забезпеченні інноваційних процесів;
- оцінити комунікаційну базу реалізації інноваційного маркетингу;
- охарактеризувати застосування інструментів внутрішнього маркетингу, психологічних методів мотивації діяльності персоналу в комунікаційному забезпеченні.

Методологічною основою даної роботи виступають: системний підхід до аналізу комунікаційного забезпечення, методи логічного узагальнення оцінки поведінки споживачів, маркетингова теорія та інноваційний маркетинг.

Як свідчить досвід розвинених ринкових країн, одним із найбільш ефективних напрямів забезпечення ефективності комунікаційної взаємодії є пошук таких умов функціонування, які сприяли б розвитку інноваційної діяльності, спрямованої на розробку й використання результатів наукових досліджень на засадах

маркетингових комунікацій та постійного інтерактивного діалогу зі споживачами, вивчення їхньої психології.

В умовах становлення інформаційного суспільства одним із методів конкурентної боротьби стає комплекс маркетингових комунікацій, що забезпечує поширення інновацій [1–2].

Одним із найважливіших чинників зміни принципів підприємницької діяльності на сьогодні є розвиток та використання нових інформаційно-комунікаційних технологій, що впливають на психологію споживача. У цьому сенсі важливість маркетингу як процесу зумовлена його здатністю пов'язувати виробника та споживача через систему ринкового обміну, забезпечувати прозорий інформаційно-психологічний інтерактивний діалог із клієнтами.

Упродовж останніх років отримали поширення принципово нові підходи до дослідження маркетингових комунікацій у сфері інноваційної діяльності. Т. Амблер, Г. Ассель, М. В. Вачевський, Р. Б. Войнович, Н. Р. Магера слушно пропонують нові моделі й підходи, що впливають на розвиток теорії й практики комунікаційного забезпечення інноваційних процесів [3–5].

Зазначимо, що правові передумови маркетингової інноваційної діяльності закладені в Конституції України, стаття 54 якої гарантує громадянам свободу наукової, технічної, інших видів творчої діяльності, захист авторських прав та інтелектуальної власності [6]. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 р. дає таке визначення категорії інновації: «Новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технологія, продукція або послуги, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [7].

Маркетинговий підхід до визначення «нового товару» полягає в оцінці змін у формі, цінності, корисності, змісті або упаковці продукції, які мають значення при ухваленні споживчих рішень та задовольняють потреби й вимоги споживачів. Саме тому важливо на основі інструментів маркетингових комунікацій та психологічних впливів такі зміни чітко роз'яснювати з боку виробників задля бажаного сприйняття потенційними споживачами. Вважаємо, таке комунікаційне роз'яснення має ґрунтуватися на застосуванні в інформаційній взаємодії нових споживчих властивостей інноваційних розробок.

К. О. Тімонін доречно наголошує на психологічно-комунікативній складовій поняття «бренд», що відображає його емоційно-інформаційну природу у взаємодії із психологією споживачів. Він за рівнем інноваційності правильно виокремлює імітаційні та мутаційні бренди [8, с. 5–6]. Підтверджуючи інформаційну сутність бренду як інструмента ідентифікації товарів, учений виділяє такі види маркетингових комунікацій (МК), що впливають на брендинг: друкована реклама у загальноекономічних періодичних, галузевих виданнях та презентації [8, с. 9]. На наш погляд, у сучасних умовах МК в Інтернеті з урахуванням їхнього психологічного впливу на споживачів виконують вагомий комунікаційний функцію у брендингу.

З урахуванням комплексності ринкової взаємодії економічних агентів споживачів МК в забезпеченні інноваційних процесів слід організовувати упродовж усіх етапів інноваційного циклу. Зростаюча кількість інновацій та зниження часу між упровадженнями новинок вимагає належного комунікаційного забезпечення стосовно всіх етапів інноваційного циклу.

Важливо при інтерактивному спілкуванні зі споживачами враховувати ступінь задоволення їхніх потреб і бажань. При цьому Холбрук і Корфмен наголошують на дослідженні психологічних станів переживань споживачів, виокремлюючи аспекти зручності, розважання, краси, успіху, репутації, зовнішнього вигляду

інноваційного продукту, переконань і віри, пов'язаних із процесом розробки новинки та їхньої купівлі [9, с. 23].

Для забезпечення інноваційних процесів важливими є емпіричні комунікації, які майже не розвинені у вітчизняній маркетинговій практиці. Тому поєднання електронних комунікацій з емпіричними є необхідним у забезпеченні ефективності інноваційних процесів. Саме завдяки комплексному поєднанню й узгодженню традиційних та інтернет-комунікацій, теоретичних та емпіричних комунікацій нами розроблена матриця вибору інструментів МК в інноваційній діяльності промислових підприємств (див. таблицю).

Відповідно до певного сполучення, комбінації видів комунікацій в матриці виокремлено чотири головні топологічні зони. Зона 1. Теоретичне роз'яснення інновацій традиційним способом; Зона 2. Емпіричний вплив традиційним способом; Зона 3. Теоретичний віртуальний діалог; Зона 4. Інтерактивний діалог зі споживачами в глобальних мережах. Кожна топологічна зона характеризується найбільш притаманними їй з урахуванням вибраної мети інструментами МК в рамках системи створення нового продукту на підприємствах. Це дозволяє спеціалістам із маркетингових комунікацій застосовувати найбільш доречні інструменти взаємозв'язку зі споживачами та досягати окреслених цілей маркетингової комунікаційної політики на початкових етапах інноваційних процесів.

Так, у зоні 1 роз'яснювальних комунікацій пропонується застосовувати передусім теоретичні та традиційні комунікації. Підвищення обізнаності споживача в особливостях користування товаром можливе завдяки особистим зверненням, прямому маркетингу, акціям, опитуванням, спеціалізованим ЗМІ.

Таблиця

Матриця вибору інструментів МК в інноваційній діяльності промислових підприємств*

	Теоретичні комунікації	Емпіричні комунікації
Традиційні комунікації	Зона 1. Теоретичне роз'яснення інновацій традиційним способом <u>Мета:</u> узагальнене роз'яснення особливостей новинки. <u>Інструменти МК:</u> особисті звернення, прямий маркетинг (ATL заходи), акції, опитування, конкурси, спеціалізовані (а також територіальні) ЗМІ, автомобільні довідники. <u>Психологія сприйняття:</u> генерація ідей назви нової торгової марки, психологічні асоціації та уявлення споживача.	Зона 2. Емпіричний вплив традиційним способом <u>Мета:</u> вплив на формування потреб, уподобань, смаків та особливостей сприйняття інформації споживачів. <u>Інструменти МК:</u> пробний маркетинг, зворотний зв'язок через бренд, виставково-ярмаркова діяльність, ВТЛ заходи, автосайти, персональне представлення продукції; удосконалення внутрішньокорпоративних комунікацій, що впливає на переміщення персоналу. <u>Психологія сприйняття:</u> стан відчуття споживачів.
Інтернет (віртуальні) комунікації	Зона 3. Теоретичний віртуальний діалог <u>Мета:</u> досягнення загального діалогу про інноваційні розробки в інформаційних мережах. <u>Інструменти МК:</u> банерна реклама, медійна реклама на тематичних сайтах, сайти рейтингів, прямий онлайн-маркетинг в інформаційній супермагістралі. <u>Психологія сприйняття:</u> лінгвістичні і психологічні компоненти сприйняття назви нових торгових марок.	Зона 4. Інтерактивний діалог зі споживачами в глобальних мережах <u>Мета:</u> встановлення інтерактивного діалогу із споживачем, участь споживачів у створенні та апробації новинки. <u>Інструменти МК:</u> діалоги на сайтах-партнерах, у соціальних мережах, форумах, тулбарах, твіттерах, блогінгах, он-лайн-опитування, інтернет-голосування, обмін відгуками. <u>Психологія сприйняття:</u> основні й додаткові мотиви сприйняття, емоційна, психологічна привабливість новинки.

*Розроблено автором на основі [10, с. 24; 11, с. 28; 12, с. 63–64].

Сполучення емпіричних і традиційних комунікацій відображено в топологічній зоні 2, що характеризує емпіричний вплив традиційним способом. Досягнення повноцінного впливу на формування потреб, уподобань, смаків споживачів відбувається на основі застосування пробного маркетингу, брендової демократії, виставково-ярмаркової діяльності, BTL-заходів (див. таблицю). У топологічній зоні 2 поряд із запропонованими МК слід застосовувати інструменти маркетингових досліджень, які надають можливість споживачам першими дізнатися про новинки та приймати участь у їх створенні. Маркетингові дослідження на початкових етапах інноваційного циклу здатні визначити зв'язок із ринком, споживачами.

Зона 3 теоретичного віртуального діалогу передбачає інтерактивний діалог між підприємством-інноватором і споживачами задля збільшення поінформованості споживачів у процесі пошуку нових потреб і продуктів. Дана зона формується шляхом поєднання теоретичних та віртуальних комунікацій. У даному випадку широко залучаються сучасні технології інтерактивного діалогу зі споживачами в Інтернеті. При цьому комунікаційні зв'язки пропонується проводити завдяки банерній рекламі, медійній рекламі на тематичних сайтах, прямому онлайновому маркетингу. Такі діалоги сприяють евристичному пошуку ідей, варіантів новинок у взаємозв'язку із запитами й уподобаннями споживачів. Аудиторію, із якою підприємство-інноватор здійснює комунікації, становлять молоді, освічені люди, представники середнього класу, інтелігенція.

Найбільш відповідає сучасним ринковим інформаційним тенденціям зона 4 інтерактивного діалогу зі споживачами в глобальних мережах. У цій топологічній зоні на основі сполучення емпіричних та інтернет-комунікацій відбувається такий інтерактивний діалог зі споживачами, у якому вони можуть за допомогою органів відчуттів та інтелектуального сприйняття ознайомитися із комплексом характеристик спрямованого інноваційного потоку товарної цінності. Досягнення безпосередньої участі споживачів у конструюванні товарів-новинок у машинобудуванні відбувається на базі інтерактивних діалогів на сайтах-партнерах, у соціальних мережах, форумах, тулбарах, твіттерах, блогінгах, за допомогою інтернет-голосування, обміну відгуками в Мережі.

Варто зауважити, що на сьогодні в Україні кількість найактивніших потенційних споживачів інформаційних звернень комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) становить 33 026 060 осіб у віці від 12 до 65 років. Доцільність розвитку віртуальних комунікацій зі споживачами підтверджує тенденція збільшення кількості користувачів Інтернету в Україні з 12,9 млн осіб у 2009 р. до 14,9 млн осіб у 2011 [10, с. 23].

Застосування комплексу маркетингових комунікацій (КМК) в інформаційному полі всесвітнього павутиння характеризується високим зворотним зв'язком, низькою вартістю присутності, лояльністю і вибірковістю аудиторії. Це неодмінно впливає на збільшення прихильності споживача до торговельної марки. Електронні засоби й платформи та інтернет-компанії сприяють інтенсифікації МК.

У процесі побудови пропонованої матриці використаємо процесний підхід, тобто структуруємо спрямування управління на два типи процесів: перший – творчий процес генерування інновацій завдяки застосуванню внутрішнього маркетингу, аналізування психологічної складової поведінки споживачів, дослідження ринкового попиту; другий – маркетинговий комунікаційний процес поширення інновацій на цільових ринках. При цьому позиціонування інновацій передбачає формування маркетингових комунікацій, спрямованих на співвідношення якості та товарної марки, підвищення обізнаності споживачів в інформації про товар, на подолання споживчого опору інноваціям [13, с. 40–42].

Інноваційний маркетинг повинен реалізовуватися на основі, з одного боку, планування маркетингового інноваційного потенціалу, організації комплексу внутрішнього маркетингу, спрямованого на мотивацію і стимулювання творчої,

інноваційної діяльності персоналу промислових підприємств, а з іншого – на базі політики позиціонування, формування комунікаційного комплексу маркетингової інноваційної діяльності. На наш погляд, вже сама маркетингова діяльність містить у собі природно-інноваційну комунікаційно-психологічну компоненту.

Вважаємо, що варто розвинути погляди О. І. Волкова, М. П. Денисенка, А. П. Гречана, А. В. Гриньова, Н. В. Краснокутської та оцінювати нововведення, по-перше, як результат творчого процесу у вигляді нової продукції, технології, методу з додаванням комплексного використання інструментів внутрішнього маркетингу, по-друге, як процес упровадження нових виробів, елементів, підходів, принципів із розширенням маркетингового інструментарію при комунікаціях із ринковим оточенням [14–16].

А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова аналізують маркетинг інновацій із позицій наскрізного управління інноваційним процесом на всіх його етапах. Вони визначають маркетинг інновацій як «... процес, що містить у собі наукові розробки, дослідно-експериментальні дослідження, організацію виробництва інновацій, дослідження ринку, налагодження комунікацій, формування цін, розробку бренд-стратегії інновацій, організацію їх просування на ринок [17, с. 434]». При цьому вчені доречно наголошують на важливості використання інструментів бенчмаркінгу в інноваційному маркетингу.

Важливим джерелом збільшення кількості інноваційних розробок на промислових підприємствах є застосування інструментів внутрішнього маркетингу, психологічних методів мотивації діяльності персоналу з урахуванням особливостей організації, планування та координації операційних процесів.

К. С. Безгін, І. В. Гришина, В. В. Ушкальов роблять правильні висновки щодо необхідності урахування процесного та суб'єктивного змісту мотивації [18, с. 13]. Вважаємо, підвищення ефективності інноваційної діяльності персоналу можливе завдяки комплексному поєднанню мотиваційних впливів як на економічні процеси, так і на поведінку суб'єктів управління.

Оскільки мотив і мотивація відображаються через активність суб'єкта управління, необхідно стимулювати таку діяльність, передусім її творчу, інтелектуальну складову [18, с. 14]. На наш погляд, внутрішній маркетинг має виявляти комплекс потреб працівників та мотивувати їх найефективнішим способом, створюючи і підтримуючи унікальні компетенції працівників як складову конкурентних переваг. Важливо погоджувати політику внутрішнього маркетингу з мотиваційною системою управління промисловим підприємством.

Запропонована К. С. Безгіним, І. В. Гришиною, В. В. Ушкальовим лінгвістична матриця взаємозв'язку основних категорій теорії мотивації насправді дозволяє правильно визначити взаємозв'язок та взаємовплив мотивів, стимулів, потреб, мотивації, стимулювання в процесі управління маркетинговою інноваційною діяльністю персоналу [18, с. 17–18].

Визначена дослідниками класифікація потреб інноваційно-активного персоналу підприємств є не повною, оскільки поряд із класифікаційними ознаками часу виникнення, якісної структури, рівня сформульованості потребує поглиблення за рахунок виокремлення ознаки, пов'язаної із внутрішнім маркетингом [18, с. 15]. Такою ознакою може бути рівень використання засобів внутрішньої маркетингової політики, яка має ґрунтуватися на виборі каналів поширення маркетингових повідомлень, методах впливу на персонал, на економічному стимулюванні у вигляді надбавок до посадових окладів, зацікавленості в інноваційному продуктуванні.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Маркетинговий підхід до розуміння інновацій, використання інформаційної ролі брендингу, комплексне урахування психологічних аспектів поведінки спо-

живачів при розробці інноваційних продуктів дозволяє застосовувати матрицю вибору інструментів МК в інноваційній діяльності промислових підприємств. Завдяки цій матриці фахівці з маркетингових комунікацій мають змогу узгоджувати традиційні та інтернет-комунікації, теоретичні та емпіричні комунікації в процесі інформаційної взаємодії щодо інноваційного циклу продукції.

Уточнення і поглиблення психології сприйняття споживачами інновацій дозволяє ефективно спрямовувати комплекс маркетингових комунікацій підприємства до інноваційного циклу продукції. Перспективи подальших наукових досліджень і розвідок полягають у розробці адаптивних методів та моделей комунікаційного забезпечення в рамках єдиного когнітивного простору поведінки споживачів на ринках високотехнологічної продукції.

Бібліографічні посилання

1. **Schumpeter J. A.** : Theories die Wirtschaftlichen Entwicklung / J. A. Schumpeter // Industry and Innovation. – 1912. – Vol. 9, № 1/2. – P. 93–145.
2. **Грищенко О. Ф.** «Інноваційне рішення»: дослідження сутності та визначення його ролі в господарській діяльності сучасного підприємства / О. Ф. Грищенко // Вісн. Сумськ. держ. ун-ту: сер. «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 91–96.
3. **Амблер Тим.** Практический маркетинг / Тим Амблер ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер-ком, 2006. – 448 с.
4. **Ассэль Г.** Маркетинг: принципы и стратегия : учеб. пособ. / Г. Ассэль ; пер. с англ. М. Штернманца. – 3-е. изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 844 с.
5. **Вачевський М. В.** Маркетинг : Комплексний аналіз дослідження ринку / М. В. Вачевський, Р. Б. Войнович, Н. Р. Магера. – Дрогобич : ДДП, 1996.
6. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Юрінком, 1996. – 79 с.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» №3715-17 зі змінами і доповненнями від 08.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. **Тімонін К. О.** Формування та ефективність використання бренду промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / К. О. Тімонін. – Х., 2012. – 20 с.
9. **Мозер Клаус.** Психология маркетинга и рекламы / Клаус Мозер ; пер. с нем. под ред. С. Г. Тарасова. – Х. : Гуманитарный Центр, 2004. – 380 с.
10. **Примак Т. О.** Ще раз про ефективність реклами / Т. О. Примак // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 1. – С. 21–24.
11. Чи забезпечує контекстна реклама гарантовані продажі // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 1. – С. 27–28.
12. **Лилик І.** Свідомий споживач як нова маркетингова цінність / І. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 5, 6. – С. 63–66.
13. **Чухрай Н. І.** Маркетинг інновацій : підруч. / Н. І. Чухрай. – Львів : Львів. політехніка, 2011. – 256 с.
14. Економіка й організація інноваційної діяльності : підруч. – 2-ге вид. / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; за ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К., 2005. – 424 с.
15. **Краснокутська Н. В.** Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
16. **Гриньов А. В.** Інноваційний розвиток промислових підприємств : концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
17. Маркетинг : підруч. / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін. ; за ред. А. О. Старостіної. – К. : Знання, 2009. – 1070 с.
18. **Безгін К. С.** Система категорій і понять, пов'язаних з мотивацією інноваційно активного персоналу підприємства / К. С. Безгін, І. В. Гришина, В. В. Ушкальов // Вісн. Донец. нац. ун-ту : сер. «Економіка і право». – 2011. – Вип. 1., т. 1. – С. 13–19.

Надійшла до редколегії 08.01.2013 р.

С. Я. Касян

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ІНТЕРАКТИВНИЙ МАРКЕТИНГ ПРИ ФОРМУВАННІ ПОТОКІВ ЦІННОСТЕЙ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Оцінено основні науково-практичні напрями організації інтерактивного маркетингу. Запропоновано механізм інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств. Визначено специфіку комунікаційного забезпечення потоків споживчої цінності в мережі Інтернет. Установлено, що взаємодія економічних агентів у онлайн-просторі сприяє виникненню інтернет-дискусії. Удосконалення віртуального формування вартості впливає на збільшення інтенсивності потоків споживчої цінності в мережі Інтернет.

Ключові слова: електронна комерція, інтерактивний маркетинг, механізм, потік, маркетингові цінності, споживачі, високотехнологічні підприємства.

Оценены основные научно-практические направления организации интерактивного маркетинга. Предложен механизм интерактивного формирования потоков маркетинговых ценностей высокотехнологических предприятий. Определена специфика коммуникационного обеспечения потоков потребительской ценности в сети Интернет. Установлено, что взаимодействие экономических агентов в онлайн-пространстве способствует возникновению интернет-дискуссии. Усовершенствование виртуального формирования стоимости влияет на увеличение интенсивности потоков потребительской ценности в сети Интернет.

Ключевые слова: электронная коммерция, интерактивный маркетинг, механизм, поток, маркетинговые ценности, потребители, высокотехнологичные предприятия.

In an article the main scientific and practical directions of the organization of interactive marketing are estimated. The mechanism of interactive formation of flows of marketing values of the high-tech enterprises is offered. It is defined specifics of communication providing flows of consumer value on the Internet. It is established that interaction of economic agents in online space promotes Internet discussion emergence. Improvement of virtual formation of cost influences increase in intensity of a flows of consumer value on the Internet.

Key words: electronic commerce, interactive marketing, mechanism, flow, marketing values, consumers, hi-tech enterprises.

Глобальні тенденції до швидкісного обміну інформацією сприяють збільшенню обсягів міжнародної електронної комерції. У сучасному динамічному маркетинговому середовищі важливо досліджувати особливості поведінки споживача, виявляючи його віртуальні інформаційні звички при користуванні e-shop. Вплив глобалізації на зміну вимог до формування конкурентних переваг високотехнологічних підприємств привертає особливу увагу до запровадження сучасних релевантних інструментів інтерактивного маркетингу. При позиціонуванні продукції і послуг високотехнологічних підприємств на світових і регіональних ринках вагомого значення набуває створення інтенсивних потоків споживчих цінностей.

У працях українських та світових економістів, маркетологів, соціологів неодноразово порушувалися питання, пов'язані з визначенням особливостей взаємодії високотехнологічних підприємств зі споживачами в мережі Інтернет. Така взаємодія постійно й інтерактивно відбувається в межах глобальних суспільних відносин.

Аналіз проблем і тенденцій організації інтерактивного маркетингу, спрямованого на збільшення споживчої цінності високотехнологічних підприємств, пред-

ставлений у працях таких учених, як Т. В. Величко, О. А. Гавриш, Н. Ю. Глинський, Девід Едельман, Є. Лемеш, Н. А. Карачевська, Н. М. Литовченко, Р. Мудра, Н. Пайтра, Т. М. Рудянова, Ю. В. Шерстенников. Проте залишаються не повною мірою висвітлені питання вдосконалення маркетингової взаємодії між учасниками інтернет-дискусії, навігації економічних агентів при процесах обміну в світовому інформаційному просторі. Потребують поглибленого дослідження теоретико-методологічні засади розробки механізму інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств.

Сучасні тенденції розвитку маркетингу та інформаційних технологій зумовлюють основну **мету даної статті**: оцінка розвитку теоретико-методологічних положень інтерактивного маркетингу та інтернет-маркетингових комунікацій високотехнологічних підприємств. У статті поставлені такі завдання:

- оцінити основні науково-практичні напрями організації інтерактивного маркетингу;
- запропонувати механізм інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств;
- визначити специфіку комунікаційного забезпечення потоків споживчої цінності в мережі Інтернет.

Об'єктом дослідження є процес інтерактивного маркетингу та інтернет-маркетингових комунікацій високотехнологічних підприємств.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні положення щодо організації інтерактивного маркетингу високотехнологічних підприємств при формуванні їхніх потоків цінностей.

Автором статті використано такі методи дослідження, як узагальнення, порівняння, моніторинг соціальних мереж, теорія корисності, цінності, графічний аналіз, адаптації релевантного інструментарію маркетингу.

У науково-практичних працях виділяємо напрям, згідно з яким досліджується розвиток Customer Experience на основі запровадження Social CRM. Саме маркетингова взаємодія в соціальних мережах сприяє збільшенню клієнтоорієнтованості в діяльності підприємств. Є. Лемеш справедливо вважає, що підвищення соціалізації споживачів в онлайн-мережах дозволяє їм виявляти зворотну реакцію на товарні марки через висловлювання на постах і блогах. Дослідник доречно наголошує на визначенні взаємодії в social channels при формуванні маркетингової політики підприємства, урахуванні етикету соціальних мереж. Дійсно, необхідна підтримка на основі сучасного програмного забезпечення, яке підвищує інтеграцію із Social Media [1, с. 2–3].

Н. А. Карачевська, Н. Ю. Глинський доречно зауважують на важливості в умовах стрімкого глобального поширення інноваційних інформаційних технологій розповсюдження інструментів пошукового маркетингу у віртуальних мережах. Вони говорять про високу здатність інтернет-технологій до швидкого поширення інформації, досягнення бажаної реакції споживачів на звернення. Це підтверджується показниками високої вибіркової інтернет-інформаційних потоків. Важливо здійснювати комунікаційне підкріплення діяльності e-shop завдяки комплексному використанню електронних дошок оголошень, контекстної, фонові реклами [2, с. 171–172].

Представники провідних маркетингових шкіл Західної Європи, США і Канади наголошують на важливості інтерактивного обговорення сутності бренду в соціальних мережах після покупки товару. Інновації в сучасних комунікаційних каналах насправді покращують навігацію в процесі активної оцінки товару споживачами в Інтернеті. Вартою уваги є інформаційна модель зв'язку покупця із брендом, що називається «Подорож споживача». Ця модель доречно ґрунтується на таких блогах: огляд, активна оцінка, покупка, використання, рекомендація та формування довіри до бренду [3, с. 58–59].

Девід Едельман справедливо наголошує на доцільності втручання у споживчий вибір саме в найдоцільніших часових етапах на шляху споживчої подорожі. Саме тому необхідно підтримувати силу та комплексність потоків в єдиному інформаційному полі бренду, аналізувати взаємодію в рамках блогосфери [3, с. 60]. В інтерактивному маркетингу є важливою простота і водночас швидкість навігації. Очевидно, що в сучасному інтернет-маркетингу слід налагодити чіткі й швидкі посилання із сайтів ритейлерів на сторінки виробників, підтримувати єдину систему управління контентом [3, с. 62–63].

Досліджуючи використання дистанційного банківського обслуговування високотехнологічними банками, Н. Пайтра, Р. Мудра говорять про те, що це дозволяє заощаджувати на мережі розподілу. Вони зазначають, що впровадження концепції інтернет-банкінгу сприяє зменшенню ролі часу й простору при виборі банківських установ [4, с. 65]. Дійсно, на перший план висувуються віртуальні характеристики продуктів, що пропонуються банками. Учені справедливо виокремлюють важливість дослідження проблеми захисту інтернет-маркетингового простору від електронного шахрайства. Хоча суттєвою перевагою інтерактивного маркетингу є незначні накладні витрати [4, с. 68].

Важливим науково-практичним напрямом є виокремлення двох технологій інтерактивного маркетингу, а саме організації інтернет-рекламних комунікацій та функціонування e-shop. Представники цього напрямку О. А. Гавриш, Н. М. Литовченко слушно наголошують на розвитку відносин B2C (Business-to-Customer), пов'язаних з інтерактивним маркетингом, говорячи про збільшення частки інтернет-торгівлі в загальній масі роздрібного товарообігу держави [5, с. 57–58]. Вважаємо, запорукою ефективного розвитку економічної діяльності є охоплення інструментами інтернет-маркетингу широкого поля відносин: суб'єкти господарювання – держава – споживачі – громадськість. Такі відносини мають бути побудовані на основі ринкової взаємодії з використанням концепцій соціально-етичного маркетингу і маркетингу цінностей. При цьому слід дотримуватися засад сталого соціально орієнтованого розвитку учасників ринкових процесів.

Існує напрям, представники якого досліджують процеси оптимізації ринкової діяльності підприємств в умовах невизначеності. Так, Ю. В. Шерстенников, Т. М. Рудянова, Т. В. Величко слушно зауважують, що збільшення цінності в суспільстві відбувається завдяки комплексному підвищенню ринкової вартості всіх агентів економічної системи. Дійсно, глобальні інформаційні процеси відбуваються в умовах невизначеності, що має різний ступінь прояву. Вчені акцентують на аналізі методів формалізації невизначеності, оцінюванні критеріїв оптимізації ринкової діяльності підприємств [6, с. 260–261]. Дослідники доречно наводять модель невизначеності Л. Севіджа, оцінюють невизначеність результатів економічної діяльності, ураховуючи критерій Ерроу – Гурвіца [6, с. 261–275]. На думку цього автора, моделювання комплексу чинників, що здійснюють вплив на перебіг інформаційних процесів, дозволяє отримати можливі сценарії інтерактивної взаємодії споживачів, ритейлерів та спеціалізованих «нішевих» виробників у мережі Інтернет.

Важливим науково-практичним напрямом у процесі організації інтерактивного маркетингу є врахування планування маркетингу для сервісних організацій. У процесі інтерактивної взаємодії з клієнтами слід оперативно реагувати на електронні скарги споживачів, що надходять. Тому підтримуємо позицію Л. В. Ткаченко відносно доцільності створення на підприємстві окремих систем, спрямованих на аналіз і задоволення скарг клієнтів [7, с. 82]. Відштовхуючись від методичних засад побудови піраміди «проблема – скарга», дослідниця наголошує на необхідності спонукання до виказування свого відношення до процесу надання послуг шляхом написання скарг. Вона пропонує ефективну систему реагування на скарги, у якій ураховується число та місце надходження скарг, підтриман-

ня швидкості й результативності комунікаційних зв'язків за скаргами споживачів [7, с. 83–84]. Вважаємо, що сучасне інтерактивне спілкування у віртуальних інформаційних мережах створює надзвичайно сприятливі умови для встановлення постійного миттєвого зворотного зв'язку за скаргами, що надходять через інтернет (е-скаргами).

У пропонованому механізмі інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств урахується взаємодія інформаційних потоків між сайтами виробників і ритейлерів (див. рисунок).



Рис. 1. Механізм інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств*:

————> потоки послідовного інформаційного зв'язку в механізмі;
 ——— з'єднувальні зв'язки механізму; - - - - - зворотний інформаційний зв'язок

* Розроблено автором на основі [1, с. 2–3; 3, с. 60–63; 5, с. 57, 58; 6, с. 260–261; 7, с. 83–84].

Функціональну роль у забезпеченні ефективності розробки відіграють інтернет-форуми, сайти, на яких можна знайти поради споживачів. Саме учасники інтернет-дискусії формують певні важелі та рухомі сили пропонованого механізму; також функціонування розробки можливе завдяки руху інформаційних потоків упродовж ланцюжка постачання контенту (блок 4).

Запропонований механізм побудовано завдяки взаємодії економічних агентів в он-лайн просторі, що збільшує маркетингову цінність. Серед таких агентів найважливішими є контрагенти, маркетмейкери, ритейлери та глобальні гравці. Ці агенти взаємодіють в он-лайновому просторі, що представлений переду-

сім інтернет-платформами, форумами, e-shop, соціальними мережами (див. рисунок). При цьому необхідно дотримуватися ділового етикету в спілкуванні, зокрема в соціальних мережах. Згідно з механізмом високотехнологічні послуги реалізуються завдяки інтеграції маркетингової і комунікаційної діяльності провайдерів базових комунікаційних послуг.

Сервісні запити споживачів задовольняються на основі надання асортименту високотехнологічних комунікаційних послуг (блок 1) за дотримання безпеки функціонування інформаційних систем (блок 2). Важливе значення в розробці має маркетингова діяльність спеціалізованих «нішевих» виробників. Механізм створено на засадах інтеграції концепції соціально-відповідального маркетингу та концепції маркетингу цінностей. При цьому зауважимо, що з розробки випливає ідея генезису комунікаційної концепції маркетингу, що особливо важливо у сучасному динамічному маркетинговому середовищі.

Взаємодія досліджуваних агентів у віртуальному глобальному просторі породжує навігацію у сфері B2B -, B2C - відносин, виникає інтернет-дискусія (блок 3), що становить важливу змістовну основу функціонування розробленого нами механізму.

При укладанні міжнародних угод в е-просторі необхідно підтримувати партнерські стосунки. При цьому при проведенні переговорів в мережі Інтернет слід урахувати приналежність партнера до культурного, соціального середовища певної країни. Так, партнери, що презентують віртуальний та соціальний простір США характеризуються високим ступенем прагматизму, утилітаризму, самостійності, професійності та навіть деяким егоцентризмом. При комунікаціях із представниками Великої Британії слід урахувати їхню високу кваліфікацію, зовнішньоторговельні переваги, схильність до довготривалих відносин, чемність. При комунікаційній взаємодії у французькому сегменті віртуального простору варто проявляти особисті позитивні якості, схильність до низького ризику, високий рівень освіченості.

Завдяки існуванню ланцюжка постачання контенту (блок 4) забезпечується підвищення потоку споживчої цінності в мережі Інтернет, що сприяє зростанню клієнтоорієнтованості компанії. Блок 5 «Електронна система реагування на скарги» дозволяє на базі зворотного інформаційного зв'язку оперативно й повною мірою реагувати на звернення споживачів.

Створення потоку споживчої цінності в мережі Інтернет при продажу товарів і послуг, безперечно, залежить від процесу віртуального формування вартості, а також від маркетингового ціноутворення. У випадку продажу послуг на основі інтернет-комунікацій необхідно визначати можливості поточної зміни цін через надання знижок; важливою є організація комерційних торгів. Зокрема, можемо часто спостерігати проведення інтернет-аукціонів, різнопланових бірж, торги на яких проводяться в режимі онлайн. Одночасно важливим є урахування цінової обізнаності е-споживачів. Залежно від такої обізнаності слід оперативно коригувати пріоритети в ціноутворенні в режимі онлайн.

В умовах українського інтерактивного маркетингу часто товар, замовлений на сайті e-shop або на форумах та в соціальних мережах, доставляється співробітниками фірми, що надає інтернет-послуги клієнтам додому, в офіс або в інше будь-яке їхнє місцеперебування. При цьому важливе значення має координування і мотивування роботи внутрішнього персоналу. Шляхом навчання та підвищення кваліфікації у таких працівників мають формуватися задані позитивні якості: ввічливість, доброзичливість, комунікабельність, сучасність. Їхній добрий психологічний стан і задані компетенції мають приваблювати увагу споживачів до здійснення повторних е-закупівель саме на сайті оцінюваної фірми.

Функціонування запропонованого механізму (див. рисунок) дозволяє реалізовувати маркетингові можливості високотехнологічних підприємств у сфері

інтернет-комунікацій. Ця реалізація полягає в отриманні комплексу конкурентних переваг за рахунок своєчасного та повного координування інформаційних потоків у глобальному віртуальному просторі. Маркетингова суміш, що відображає позиціонування послуг високотехнологічного підприємства в інтернеті, має бути ефективною [8]. Гадаємо, така суміш має бути адаптивною та активною, що віддзеркалюється в інтерактивному впливі на динамічні ринкові процеси.

Інформатизація та віртуалізація економічного простору ринку праці також відбувається за участі більш концентрованих та інтенсивних інформаційних потоків. При цьому економічні агенти такого ринкового простору вступають в інтерактивну взаємодію завдяки корпоративним та глобальним мережам. Зауважимо, що розвиток підприємництва в мережі Інтернет сприяє створенню додаткових робочих місць, що дозволяє обчислювати як економічний, так і соціальний ефект.

Маркетингова діяльність державного підприємства «Антонов», що має повну технологію виробництва літаків, організована завдяки функціонуванню відділу маркетингу та продажу. Маркетингові комунікації підтримуються на основі інформаційних зв'язків прес-служби. Важливою у комплексному забезпеченні потреб цільових клієнтів є робота національного авіаперевізника авіакомпанії «Авіалінії Антонова», що спрямована на диверсифікацію ринкової діяльності за рахунок глобального переміщення вантажів. На сайті підприємства <http://www.antonov.com/aircraft> англійською, українською та російською мовами у повній мірі представлені номенклатурні групи літаків (транспортні, пасажирські, спеціального призначення), що дозволяє оперативно інформувати авіаперевізників про маркетингову товарну політику підприємства. На цьому сайті пропонується докладна інформація про комплексну систему підтримки замовника, наводиться маркетингова підтримка комплексу послуг із модернізації літаків, послуги аеродрому Київ – Антонов, інжинірингові роботи, пропозиція із переміщення великих вантажів, надана структурою «Авіалінії Антонова», низка виробничих послуг [9]. Вважаємо, що потенціал застосування віртуальної інформаційної підтримки в глобальному масштабі при просуванні товарів і послуг у підприємства доволі високий.

Важливою перевагою застосування інтерактивних каналів маркетингових комунікацій є особливий підхід до формування вартості у віртуальній мережі, що формується на виході пропонованого механізму інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств. Також доцільною складовою є використання режиму реального часу при проведенні операцій між контрагентами. Використання інтерактивного маркетингу дозволяє підвищити ступінь охоплення ринку та його окремих сегментів, що впливає на досягнення гнучкості, лояльності споживачів. Себто відбувається досягнення сталого інтересу клієнтури. Запропонований механізм побудований на комплексному застосуванні релевантного інструментарію маркетингу.

Висновки. Отже, у статті виокремлено основні науково-практичні напрями організації інтерактивного маркетингу, проведено їхнє порівняння та оцінено особливості застосування у вітчизняній маркетинговій практиці. Механізм інтерактивного формування потоків маркетингових цінностей високотехнологічних підприємств функціонує на основі взаємодії економічних агентів в онлайн-просторі. Це сприяє виникненню інтернет-дискусії та узгодженню навігації в інформаційних мережах. Удосконалення віртуального формування вартості впливає на збільшення інтенсивності потоку споживчої цінності в мережі Інтернет при продажу товарів і послуг.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у розвитку релевантних механізмів, що мають бути спрямовані на нарощування потоку споживчої цінності в мережі Інтернет з урахуванням соціальної відповідальності та цивілізаційних орієнтирів розвитку.

Бібліографічні посилання

1. **Лемеш Е.** Social CRM: управляя опытом клиента / Е. Лемеш // Маркетинг-газета : электронное издание Украинской Ассоциации Маркетинга [Електронний ресурс]. – 2012. – Июль. – С. 2–3. – Режим доступа : <http://www.uam.in.ua/rus/projects/marketing-newspaper/archive.php>.
2. **Карачевська Н. А.** Перспективні напрями трансформації маркетингової практики в контексті інтернетизації суспільства / Н. А. Карачевська, Н. Ю. Глинський : тези доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. «Маркетинг та логістика в системі менеджменту» / відп. за вип. С. В. Крикавський. Львів, 8–10 листоп. 2012 р.; НУ «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2012. – С. 171–172.
3. **Едельман Девід** Соціальні мережі і нові правила брендингу. Час перестати викидати гроші на вітер / Девід Едельман // Harvard Business Review – Росія [Електронний ресурс] ; гол. ред. Олена Євграфова. – 2011. – Квіт. – С. 56–66. – Режим доступа : <http://www.hbr-russia.ru>.
4. **Пайтра Н.** Світовий досвід застосування інтернет-технологій у банківському бізнесі / Н. Пайтра, Р. Мудра // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. пр. – Львів. : Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2012. – Вип. 26, ч. 2. – С. 65–70.
5. **Гавриш О. А.** Вплив інтернет-технологій на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання України / О. А. Гавриш, Н. М. Литовченко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва : зб. наук. пр. – К. : НТУУ «КПІ»; ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2011. – Вип. 6. – С. 56–59.
6. **Шерстенников Ю. В.** Математична теорія фірми : монограф. / Ю. В. Шерстенников, Т. М. Рудянова, Т. В. Величко. – Д. : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 329 с.
7. **Ткаченко Л. В.** Маркетинг послуг : підручник / Л. В. Ткаченко. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 192 с.
8. **Примак Т. О.** Маркетинг : навч. посіб. / Т. О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
9. Офіційний сайт державного підприємства «Антонов» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.antonov.com>.

Надійшла до редколегії 14.01.2013 р.

УДК 338.518

К. С. Колесник

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ЯК ГОЛОВНОГО ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ОПЕРАТОРА

Досліджено показники конкурентоспроможності операторів зв'язку, запропоновано головний показник, який впливає на рівень конкурентоспроможності операторів зв'язку України.

Ключові слова: зв'язок, телекомунікації, ринок, конкурентоспроможність, показники, оператори зв'язку, суспільство, споживач, якість.

Рассмотрены показатели конкурентоспособности операторов связи, предложен главный показатель, влияющий на уровень конкурентоспособности операторов связи Украины.

Ключевые слова: связь, телекоммуникации, рынок, конкурентоспособность, показатели, операторы связи, общество, потребитель, качество.

The article the investigation indicators of competitiveness of operators, proposed the main indicator, which affects the competitiveness operators in Ukraine.

Key words: communications, telecommunications, market, competition, indicators, operators, public, consumers, quality.

Зв'язок як інфраструктура суспільства є однією з необхідних умов функціонування та підйому економіки держави, відіграє величезну роль в її збалансованому розвитку. Чинник інформації є одним із найважливіших чинників економічного зростання.

Використання засобів зв'язку стосується практично всіх сфер діяльності людини та суттєво впливає на їхній технологічний, економічний, соціальний та культурний розвиток. Розвиток мережі та послуг зв'язку, із урахуванням існуючого економічного та соціального стану України, має здійснюватись відповідно до зростаючих потреб суспільства, яке в XXI столітті увійшло в нову фазу свого розвитку. Суспільство перетворилося на інформаційне суспільство. Інформаційне суспільство – концепція постіндустріального суспільства, нова історична фаза розвитку цивілізації, в якій головним продуктом виробництва є знання та інформація [2]. Такі зміни зумовили стрімкий розвиток сфери телекомунікацій.

Нині телекомунікації є важливою складовою розвитку інформаційного суспільства. Для нової розвиненої цивілізації обмін інформацією є невід'ємним процесом розвитку.

Україна прагне стати частиною Євросоюзу, розвиненою країною. Це одна з найголовніших стратегій нашої країни. Країна робить все, аби довести, що гідна стати членом ЄС.

Вступ до ЄС позитивно вплине на потенціал країни. Доступ до нових технологій значною мірою може покращити економічний стан України. У Європейському Союзі засоби зв'язку (комунікації) та інформаційні технології розглядаються як сфера послуг зв'язку та передачі інформації. Високий рівень інформаційних і телекомунікаційних засобів у всіх сферах промислової та соціальної діяльності став найважливішим фактором науково-технічної політики ЄС. На базі об'єднаних загальноєвропейських інформаційних і комунікаційних мереж виникла нова – телекомунікаційна – індустрія. Телекомунікаційні технології становлять основу інформаційної структури ЄС [7].

Головною метою телекомунікаційної політики ЄС є сприяння створенню великої системи засобів зв'язку та комунікаційних послуг, що охоплює не тільки країни – учасниці ЄС, але й суміжні країни, які входять до глобальної телекомунікаційної мережі.

Телекомунікаційна сфера впливає на подальший розвиток та потенціал ЄС. У 2011 р. набули чинності реформи щодо розвитку сфери телекомунікацій. Ці реформи були розроблені в 2009 р., але на пленарному засіданні Європейського Парламенту більшістю голосів було вирішено, що вони почнуть діяти в 2011 р. Їхнє призначення – змінити роботу та потенціал сфери телекомунікацій. ЄС за допомогою реформ прагне відділити провідних операторів від інших сфер бізнесу, що дозволить поліпшити конкурентну ситуацію, зміцнити позиції європейських регуляторів і в результаті знизити ціни на користування послугами. Нова директива визначає збільшення інвестицій у розвиток телекомунікацій. Визначені порядок зниження роумінгових цін, правила щодо піратського контенту, методики використання операторами даних про своїх абонентів та їх дії в мережах тощо. Операторам надано вказівку дотримуватися мережевого нейтралітету. Передбачена також відповідальність за необґрунтоване завищення цін [7].

Постановка проблеми. Із розвитком телекомунікаційної сфери виникає велика конкуренція серед операторів зв'язку. Існують показники конкурентоспроможності, вони пов'язані між собою та мають велике значення для розвитку операторів, але не визначений головний показник конкурентоспроможності. Необхідно визначити головний показник конкурентоспроможності, який є найголовнішим для інформаційного суспільства в телекомунікаційній сфері.

З того моменту як ринок телекомунікацій почав стрімко розвиватися, з'явилися нові оператори зв'язку, загострилася конкуренція, боротьба за перші

місця, за абонентську базу. Науковці почали досліджувати конкурентоспроможність та показники, які впливають на її рівень, їх вплив на розвиток не тільки операторів зв'язку, але й усієї економіки України. Даною проблемою почали займатися ще з появою ринкових відносин, коли з'явилася конкуренція. Такі науковці, як С. П. Воробієнко, В. М. Гранатуров, Е. А. Князева, Д. Ф. Енджел, Дж. Р. Хойзер та інші, вивчають ринок, його потреби, досліджують показники, які впливають на економіку та телекомунікаційну систему.

Кожен оператор зв'язку прагне бути конкурентоспроможним, займати лідируюче місце у рейтингу операторів та мати найбільшу частку телекомунікаційного ринку. Важливо виділити показники, які визначають конкурентоспроможність оператора зв'язку. Тому нагальною є проблема визначення та оцінки головного показника конкурентоспроможності.

Актуальність даної теми полягає в тому, що дослідження показників конкурентоспроможності оператора та визначення головного показника сприяють більш ефективному розвитку діяльності всієї телекомунікаційної сфери. Кожен оператор повинен контролювати свою діяльність, визначати рівень конкурентоспроможності, постійно розвиватися та вдосконалювати свою діяльність, втілювати новітні технології та мати змогу надавати їх за споживчою ціною, щоб кожен споживач міг користуватися послугами зв'язку.

Мета даної статті – дослідження показників якості як головного чинника конкурентоспроможності телекомунікаційного оператора в конкурентному середовищі, виклад основного матеріалу, дослідження показників конкурентоспроможності, аналіз впливу на ринок та вивчення потреб населення, які формують рівень конкурентоспроможності операторів зв'язку.

Діяльність оператора полягає не тільки в наданні послуг зв'язку, а й у визначенні того, що прагне мати споживач від використання цих послуг. Існують поняття «конкурентоспроможність» та «рівень конкурентоспроможності» [2].

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується можливістю реального або потенціального задоволення ним конкретної потреби певного ринку. Рівень конкурентоспроможності – кількісна характеристика конкурентоспроможності, яка характеризує ступінь відповідності можливості об'єкта в реальному або потенціальному задоволенні ним конкретної потреби певного ринку порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку [2].

Визначення рівня конкурентоспроможності операторів здійснюється за допомогою певних показників [2]:

- якість послуги;
- споживча ціна послуги;
- споживча новизна послуги;
- якість обслуговування;
- наявність додаткових послуг;
- імідж.

Показники свідчать про здатність операторів зв'язку бути конкурентоспроможними, наскільки підприємство здатне задовольняти потреби споживачів, визначають вплив можливостей оператора на рівень конкурентоспроможності послуг зв'язку. Особливістю розглянутих показників є те, що вони певною мірою визначають відповідний потенціал оператора, формують його роботу. Важливою умовою досягнення високого рівня конкурентоспроможності послуг є реалізація цього потенціалу, досягнення якого виражається через систему показників конкурентоспроможності послуг. Уся група показників має важливе значення для підвищення рівня конкурентоспроможності оператора зв'язку.

Необхідно охарактеризувати кожний показник.

Споживча ціна послуги. Це дуже вагомий показник, ціна завжди буде впливати на здатність операторів бути конкурентоспроможними. Зв'язок має бути до-

ступним за ціною. Ціна на послуги не повинна бути завищеною. Споживча ціна – це ціна на послуги (товар), яку користувач здатен заплатити.

Існує індекс споживчих цін, за допомогою якого розраховується споживча ціна. Це найважливіший показник, який характеризує інфляційні процеси в економіці країни і використовується для вирішення багатьох питань державної політики, аналізу і прогнозу цінових процесів в економіці, перегляду розмірів грошових доходів та мінімальних соціальних гарантій населення, рішення правових спорів, перерахунку показників системи національних рахунків у постійні ціни [6].

Споживча новизна послуги. Оператор зв'язку повинен втілювати новітні послуги, різноманітність нових послуг значно підвищить рівень конкурентоспроможності. Передбачається зручне, якісне надання цих послуг та доступна ціна.

Наявність додаткових послуг. Додаткові види обслуговування – популярний у телекомунікаційній індустрії термін для позначення сервісів, що надаються не ядром мережі, а додатковими платформами. Ці послуги забезпечують додатковий прибуток. У різних галузях телекомунікацій під поняттям «додаткові види обслуговування» можуть матися на увазі різні значення. Наприклад, у мобільному зв'язку зазвичай під цим розуміють всі неголосові послуги та послуги, не пов'язані з передачею CSD-даних і факсів (включаючи такі поширені послуги, як SMS, MMS, GPRS та ін). У традиційній і цифровій телефонії (ISDN, VoIP) додатковими видами обслуговування вважаються такі послуги, як утримання виклику («друга лінія»), переадресація викликів, можливість телеконференцій, замовлення зворотного виклику (CallBack, USSD Call-Back), надання додаткового номера тощо [6].

Один із дуже важливих та популярних показників є імідж оператора зв'язку. Поняття «імідж» дуже схоже із поняттям «думка» (що споживачі кажуть про роботу оператора). Оператору необхідно, щоб споживачі мали позитивну думку про його діяльність. Для цього необхідно вчасно реагувати на потреби споживачів та задовольняти їх. Так формується імідж оператора. Керівництво та політика оператора є важливою частиною при формуванні іміджу. Це важливий чинник щодо визначення рівня конкурентоспроможності оператора.

Якість (якість послуги та якість обслуговування). Якість – це сукупність властивостей, які обумовлюють спроможність послуги задовольняти певні потреби відповідно до її призначення. Якість зв'язку завжди була одним із найважливіших показників у галузі зв'язку, який належить до категорії складних і динамічних понять. Динамічність категорії «якість» полягає в тому, що вимоги стосовно якості оцінюваних об'єктів, сподівання щодо них змінюються надто швидко. Це пов'язане з тим, що потреби споживачів щодо якості послуг та обслуговування швидко змінюються, вони збільшуються. Споживачі прагнуть користуватися якісною послугою та отримувати якісне обслуговування. Нова фаза розвитку суспільства (інформаційне суспільство) доводить, що інформація стає головним товаром у розвитку нового суспільства. Перше, що прагне мати людина, – це якісна інформація.

Необхідно визначати рівень якості не тільки самої послуги (яка надається споживачу) та обслуговування. В умовах загостреної конкуренції якість є найважливішим показником серед споживачів. Якість – це один із показників, який вказує на придатність послуги для споживача. Споживачу не важливі технічні або організаційні показники якості. Йому необхідно використовувати надійну, безперебійну, швидку та доступну послугу, завжди бачити та чути.

Надійність, швидкість, доступність та безперебійність – показники якості.

Споживачі прагнуть користуватися якісними послугами та отримувати якісне обслуговування.

Якість як сукупність властивостей має багато показників. Кожен із них вказує на сильні та слабкі сторони оператора. Показники якості поділяються на технічні та організаційні. Технічні є показниками якості послуг, а організаційні – якості обслуговування. До технічних показників належать: доступність, надійність, якість передавання сигналу, безперебійність. До складу організаційних показників входять: якість роботи служби ремонту, зв'язок абонента з адміністрацією, доступність адміністрації тощо [2].

На сьогоднішній день існує велика кількість показників якості. Ці показники лише додаються у зв'язку із впровадженням новітніх технологій, удосконалюються методи обслуговування клієнтів та ін. Показники якості відіграють значну роль у формуванні рівня конкурентоспроможності оператора зв'язку.

Технічні та організаційні показники пов'язані між собою. Перелік усіх показників якості та їхніх властивостей наведено в міжнародних стандартах контролю за якістю: у системі стандартів ISO ДСТУ серії 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник», ДСТУ ISO 9004-20014 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності». ISO 9011 визначає основні правила та процедури оцінки якості, які здійснюються системою управління якістю [5].

Таблиця

**Технічні та організаційні показники якості
послуг та обслуговування**

Технічні показники		Організаційні показники	
Якість послуг		Якість обслуговування	
Споживчі якості	Показники якості	Споживчі якості	Показники якості
1. Доступність	1.1 Сумарні втрати від абонента до абонента в межах мережі оператора. 1.2. Час установлення з'єднання. 1.3. Втрати на пряму зв'язку станції (вузла). 1.4. Частка розмов, що відбулася. 1.5. Число спроб з'єднання на одну розмову. 1.6. Частка абонентів, які задоволені доступністю послуги.	1. Якість обслуговування	1.1. Відсоток скарг, які розглянуто у контрольні терміни. 1.2. Середній час розглядання скарг клієнтів. 1.3. Частка абонентів, які задоволені якістю обслуговування. 1.4. Швидкість ремонту. 1.5. Правильність тарифікації. 1.6. Оцінка якості обслуговування абонентів (у балах). 1.7 Час неготовності служби мережі протягом року.
2. Безперебійність	2.1. Відсоток розірваних встановлених з'єднань (до кількості встановлених з'єднань). 2.2. Оцінка безперебійності у балах. 2.3. Частка абонентів, які задоволені безперебійністю.		
3. Якість передавання	3.1. Частка абонентів, які задоволені якістю передавання мовної інформації або даних.		
4. Надійність (готовність)	4.1 Середній час роботи до відмови станційного обладнання. 4.2. Середній час відновлення станційного обладнання. 4.3. Середній час роботи до відмови вузла зв'язку. 4.4. Середній час відновлення вузла зв'язку. 4.5. Коефіцієнт готовності станційного обладнання. 4.6. Коефіцієнт готовності вузла.		

Кожен із наведених у таблиці показників характеризує роботу та рівень задоволеності телекомунікаційними послугами та обслуговуванням. Дана таблиця призначена для визначення рівня роботи телекомунікаційних послуг та обслуговування.

Послуга зв'язку повинна повною мірою задовольняти потреби споживачів. Показники якості говорять про рівень задоволеності споживачів послугою. Споживач буде користуватися послугами оператора, який задовольнив його потреби. Це дуже важливо для операторів зв'язку в умовах жорсткої конкуренції на телекомунікаційному ринку. Саме тому якість є головним показником конкурентоспроможності операторів зв'язку.

Висновки. У даному дослідженні розглянуті показники конкурентоспроможності операторів зв'язку. Показник якості пропонується як головний із них. Усі розглянуті показники якості доводять, що саме якість є головним показником у визначенні конкурентоспроможності операторів. Кожен показник свідчить про рівень роботи оператора та стан зв'язку. Технічні показники обумовлюють саму послугу зв'язку, організаційні показники – рівень обслуговування споживачів: надання надійної інформації у контакт-центрах оператора, зручність розташування відділень оператора, достовірність, наданість інформації. Із надання якісних послуг та якісного обслуговування починається формування потенціалу та подальшого розвитку оператора, збільшення рівня конкурентоспроможності. Саме гідна якість формує імідж оператора. Показники якості здатні задовольняти потреби споживачів. Тому якість стає на першу сходинку серед показників конкурентоспроможності операторів зв'язку.

У подальших дослідженнях планується розробка інтегрального показника якості телекомунікаційних послуг, який об'єднуватиме в собі технічні та організаційні показники із урахуванням ступеня їх впливу на якість та конкурентоспроможність послуг.

Бібліографічні посилання

1. **Воробієнко С. П.** Определения показателей конкурентоспособности телекоммуникационных услуг / С. П. Воробієнко // Экономика: проблемы теории и практики : сб. науч. тр. – 2009. – Т. 5., вып. 248. – С. 1101–1109.
2. **Гранатуров В. М.** Управління послугами зв'язку : нав. посіб. / В. М. Гранатуров, І. В. Літовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
3. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. Національне агентство України з питань державної служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nads.gov.ua>.
4. **Жаліло Я. А.** Конкуренція і джерела конкурентоспроможності / Я. А. Жаліло, А. Т. Кияк // Наук. вісті НТУУ «КПІ». – 2000. – № 2. – С. 123–133.
5. **Князева Н. О.** Проблеми оцінки та управління якістю послуг в поштовому зв'язку : монограф. / Н. О. Князева, О. А. Князева. – Одеса : Фенікс, 2011. – 244 с.
6. Офіційна літературна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ru.wikipedia.org>.
7. Офіційний сайт Державного міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua>.
8. **Хойзер Дж. Р.** Дом качества / Дж. Р. Хойзер, Д. Клозинг // Курс на качество. – 1992. – № 1. – С. 85–102.

Надійшла до редколегії 05.12.2012 р.

В. В. Швед, С. Л. Яблочников*Вінницький фінансово-економічний університет***КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Досліджено поняття конкурентоспроможності підприємства, а також методи розрахунку конкурентоспроможності в сучасних умовах ринкової економіки. Розкрито основні проблеми, що потребують першочергового розв'язання в перспективі.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна політика, стратегічне управління.

Исследовано понятие конкурентоспособности предприятия, а также основные методы расчета конкурентоспособности в современных условиях рыночной экономики. Раскрыты основные проблемы, требующие первоочередного решения в перспективе.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная политика, стратегическое управление.

The article examined the concept of the competitiveness of enterprises and the basic methods of calculating the competitiveness in the modern market economy. On the key issues that need priority solutions in the future.

Key words: competition, competition policy, strategic management.

Особливе місце в діяльності підприємства належить визначенню його конкурентоспроможності. Оскільки на даний момент досить вагомою є конкурентна боротьба на ринках нашої держави, кожне підприємство-товаровиробник намагається спрямувати свої зусилля на захоплення якомога більшої частки ринку та залучити більшу кількість потенційних споживачів. У сучасній конкурентній боротьбі, за всієї її гостроти та динамізму, виграє той, хто аналізує свої конкурентні позиції та змагається за них. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищення рівня конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства в цілому. Тому тема нашої статті є досить актуальною в наш час.

Проблема визначення конкурентоспроможності в сучасному світі має універсальний характер. Від того, як вона вирішується, залежить багато в економічному та соціальному житті будь-якої країни, майже кожного споживача. Її намагалися вирішити і українські, і зарубіжні вчені. Дослідження конкурентоспроможності пов'язане з такими іменами, як Р. А. Фатхутдінов, Р. Б. Ноздрева, Л. Г. Цийченко, В. Г. Герасимчук, Д. І. Баркан, В. Є. Хруцкий, В. М. Власова, П. Г. Перерва та ін. Одні автори вважають, що конкурентоспроможність можна кількісно виміряти, інші дотримуються зовсім протилежної точки зору: конкурентоспроможність неможливо визначити за допомогою якогось показника.

Мета статті – обґрунтувати важливість теми, подати різні методи, етапи, способи вивчення конкурентної політики підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та розвитку самого підприємства.

У теорії стратегічного управління найчастіше конкурентоспроможність розглядається в двох аспектах.

1. Конкурентоспроможність товару (продукції), тобто ступінь його відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо.

Під конкурентоспроможністю товару розуміють поєднання його споживчих властивостей, що забезпечують йому успіх на ринку у порівнянні з аналогічними товарами інших компаній.

Конкурентоспроможність товару визначається такими основними факторами: ціною, якістю, рівнем післяпродажного обслуговування, ефективністю реклами, системного збуту, термінами та технологією виробництва, обсягом продажів [1, с. 200].

2. Конкурентоспроможність організації – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу та ін., що знаходить вираження в таких підсумкових показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля в тій сфері виробництва товарів чи послуг, де вона може зайняти наступальну позицію на внутрішньому та зовнішньому ринках. До основних факторів, які визначають конкурентоспроможність підприємства, відносять: стратегію фірми, наявність матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частку ринку, ефективність менеджменту.

Між поняттями «конкурентоспроможність товару» та «конкурентоспроможність підприємства» існує взаємозалежність. Зрозуміло, що фірма не може бути конкурентоспроможною, якщо її товар не має збуту. Однак конкурентоспроможність товару не є вирішальним фактором для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. У ряді випадків конкурентоспроможність товару може бути забезпечена за рахунок його реалізації за демпінговими цінами, які не компенсують витрат на його виробництво та збут, що зрештою може призвести до банкрутства виробника. Реалізація товару з низьким рівнем конкурентоспроможності знижує конкурентну стійкість виробника, який несе додаткові витрати, пов'язані з необхідністю стимулювання збуту, складування, зберігання товару, збільшення термінів користування кредитами, а іноді і прямі витрати від уцінки товару, що не користується попитом [2, с. 256].

Формування конкурентної політики підприємств сприяє створенню розвинутого ринку, що включає до себе сферу виробництва й товарообміну. Завдяки активному інтересу до проблеми утворення і збереження конкурентних переваг як однієї із складових конкурентної політики підприємств – суб'єктів господарювання, що виникла внаслідок розвитку ринкових відносин, з'явилась велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми.

Головне завдання у визначенні ефективної конкурентної політики – оцінка ступеня достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства та умов зовнішнього маркетингового середовища для підтримки на високому рівні конкурентного потенціалу підприємства. Для цього мають бути виконані такі дії: по кожному елементу стратегічного потенціалу повинні бути визначені ресурси, які можуть забезпечити досягнення мети фірми в тій або іншій фазі (етапі) життєвого циклу конкурентного потенціалу підприємства. Порівнюючи значення фактичних і необхідних параметрів ресурсів, визначають показники відповідності фактичних параметрів потрібним по кожному елементу стратегічного потенціалу, які зводять в узагальнювальну оцінку з урахуванням значущості кожного елемента.

Складність полягає в тому, що умови зовнішнього середовища характеризуються високою динамічністю. Оскільки швидкість, з якою відбуваються зміни, практично непередбачувана, залишається лише постійно відстежувати ці зміни, прогнозувати можливість і чекати моментів їх появи. На основі обробки одержаної інформації експертним шляхом визначають, наскільки сприятливі зовнішні

ні умови для досягнення фірмою максимального значення рівня конкурентоспроможності підприємства на тому або іншому етапі його ЖЦ [3, с. 29].

Однією із бажаних умов для формування високого рівня конкурентоспроможності підприємства та відповідних бажань покупців є додаткові послуги, пов'язані із специфікою реалізовуваних товарів. Формування системи таких послуг супроводжується процесом покупки товарів, а також процесом післяпродажного обслуговування споживачів, забезпечує задоволення їхнього попиту на послуги.

У зв'язку з динамічністю переваги деякі дослідники, наприклад, А. Градов, використовують поняття «життєвий цикл конкурентної переваги». Окремі етапи життєвого циклу конкурентної переваги – становлення, прискорення зростання, обмеження зростання, зрілість, спад – пов'язуються із рівнем використання ресурсного потенціалу підприємства та ефективністю його конкурентної стратегії.

Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнення завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, яка має місце на момент чи протягом періоду оцінювання [3, с. 40].

Конкурентоспроможність підприємства показує відмінності даного підприємства від його конкурентів за ступенем задоволення своєю продукцією потреб покупців, а також за ефективністю виробничо-господарської діяльності. Одним із інструментів визначення конкурентоспроможності підприємства є концепція ланцюжків цінностей. Використання даного інструмента необхідне, але цього явно недостатньо. Потрібна ще глибока оцінка конкурентної сили й конкурентної позиції фірми. Перелік показників сильних і слабких сторін у конкурентній позиції фірми запропонований у роботі А. А. Томпсона і А. Дж. Стрікледа.

Ознаки конкурентної сили [4, с. 111]:

- велика частка на ринку;
- зростаюча кількість споживачів і поліпшення ставлення споживачів до підприємства та його продукції;
- підприємство сприймає тенденції на ринку краще, ніж його конкуренти;
- підприємство входить до стратегічної групи з найбільш успішним становищем на ринку;
- підприємство концентрується на найбільш швидкозростаючих сегментах ринку;
- суттєво диференційовані товари;
- більш низькі витрати;
- рівень прибутку вищий, ніж у середньому на ринку;
- підприємство має технологічну та інноваційну перевагу;
- творчий, готовий до змін менеджмент;
- підприємство готове скористатися сприятливою ситуацією.

Ознаки конкурентної слабкості:

- підприємство зіткнулося з конкурентними недоліками;
- конкуренти захоплюють його частку на ринку;
- зростання доходів нижче, ніж у середньому по ринку;
- недостатність фінансових ресурсів;
- репутація підприємства у споживачів погіршується;
- підприємство входить до стратегічної групи зі станом, що погіршується на ринку;
- положення підприємства слабе в найбільш перспективних галузях;
- високі витрати;
- підприємство занадто мале, щоб впливати на ринок;
- підприємство не в змозі протистояти загрозі поглинання;
- низька якість товарів.

Систематична оцінка конкурентної позиції підприємства порівняно з основними конкурентами – важливий етап в аналізі стану підприємства. Міцність конкурентної позиції підприємства оцінюється не тільки за витратами, але й за такими важливими щодо конкуренції показниками, як якість товару, фінансова стійкість, технологічні можливості та ін., по відношенню до основних конкурентів.

Спробуємо розглянути можливі переваги підприємства виходячи з його частки ринку. Індикатором потенційних переваг підприємства вважатимемо частку ринку, яка йому належить. Значення частки ринку розраховують за такими формулами [5, с. 69]:

$$Ч = K i / \sum K i;$$

$$Ч_в = K i * Ц i / \sum K i * Ц i \text{ або } Ч = П i / \sum П i, \quad (1)$$

де $Ч$ ($Ч_в$) – частка ринку i -го підприємства, розрахована за кількістю (загальною вартістю) реалізованої продукції;

$K i$ і $Ц i$ – відповідно кількість і ціна продукції, реалізованої i -м підприємством;

$П i$ – обсяг продажу i -го підприємства;

n – кількість підприємств, які функціонують на цьому ринку.

На нашу думку, частку ринку підприємства доцільніше розраховувати за загальною вартістю реалізованої продукції, оскільки підприємства, що працюють на одному сегменті ринку, установлюють власну ціну на продукцію, яку вони виготовляють. Важливо пам'ятати, що вимірювання частки ринку нерідко пов'язане із вирішенням різних проблем, наприклад проблеми інформаційного забезпечення.

На стадії проектування (інноваційного, інвестиційного, стратегічного планування тощо) інтегральну оцінку конкурентних переваг, наприклад товару, можна визначити за формулою [6, с. 22]:

$$J_m = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \alpha_i \Pi_i \times \beta_{ij} \Phi_{ij}, \quad (2)$$

де J_m – інтегральний показник конкурентних переваг певного товару;

$i = 1, 2, \dots, n$ – номер конкурентної переваги певного товару;

$j = 1, 2, \dots, m$ – номер фактора i -ї конкурентної переваги товару;

α_i – вага i -ї конкурентної переваги, $\sum \alpha_i = 1$;

β_{ij} – вага j -го фактора i -ї конкурентної переваги, $\sum \beta_{ij} = 1$;

Π_i – відносне чи нормативне значення i -ї конкурентної переваги;

Φ_{ij} – відносне чи нормативне значення j -го фактора i -ї конкурентної переваги.

Інтегральний показник конкурентних переваг товару може також характеризувати його потенційну конкурентоспроможність.

Вважаємо, що використання інтегральної оцінки конкурентних переваг певного товару дає змогу більш об'єктивно оцінити переваги, які має товар у порівнянні з аналогічними товарами, що продаються на ринку, та дозволяє проаналізувати фактори, що впливають на формування цих переваг.

Правда, не всі конкурентні переваги і фактори, що їх визначають, можна кількісно оцінити. У таких випадках застосовуються експертні методи оцінки як факторів і переваг, так і їхньої ваги.

При діагностиці і стратегічному аналізі агрегованих та диверсифікованих підприємств використовують зазвичай так звані матричні методи («портфельні» методи). Ці методи, по суті, є простою формою оцінки різноманітних сфер (видів) діяльності підприємства.

Матричні методи використовують у двох випадках:

1) при діагностиці становища даного підприємства на ринку відносно його конкурентів;

2) при діагностиці асортиментної структури продукції підприємства відносно ситуації на ринку.

Взагалі існує велика кількість методів аналізу конкурентних переваг, а саме: модель Бостонської консультативної групи (БКГ); модель М. Портера; метод «Мак-Кінзі»; модель Shell/DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуаційний аналіз (SWOT-аналіз); метод експертного оцінювання; модель Хофера – Шенделя; фінансово-економічний метод; метод картування стратегічних груп.

Наведені методи оцінки конкурентних переваг підприємства на цільовому ринку доречно умовно розділити на три групи залежно від показників і змінних, використовуваних при аналізі:

1) методи, що характеризують ринкові позиції підприємства: модель БКГ, модель М. Портера, метод «Мак-Кінзі», модель Shell/DPM, метод PIMS, модель Хофера – Шенделя;

2) методи, що характеризують рівень менеджменту підприємства: метод LOTS, метод GAP, ситуаційний аналіз, метод експертного оцінювання, метод картування стратегічних груп;

3) методи, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства: фінансово-економічний метод, метод маргінального аналізу.

Запропоновані оцінки можуть бути проранжовані для визначення конкурентних позицій підприємства.

Висновки. Отже, управління конкурентною політикою – це важлива складова в системі управління підприємством, оскільки вона дає можливість вдало сформувати загальну стратегію та передбачити й прорахувати перспективні напрями розвитку підприємства.

Основу конкурентної політики становить конкурентна стратегія, яка описується як оборонні чи наступальні дії, спрямовані на створення стійкого становища в галузі з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень. Для досягнення цієї мети необхідно вдосконалювати конкурентну політику підприємства шляхом орієнтації на такі загальні стратегічні напрями:

- найменші сукупні витрати;
- диференціація;
- зосередження.

Бібліографічні посилання

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-прес, 2006. – 640 с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 384 с.
3. Голубков Е. П. Изучение конкурентов и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 32. – С. 27–43.
4. Долинская В. Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / В. Г. Долинская, И. А. Соловьев. – М. : Изд-во стандартов, 2007. – 128 с.
5. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент : підруч. / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнатієва. – К. : Каравела, 2008. – 320 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес-школа, 2005. – 64 с.

Надійшла до редколегії 11.12.2012 р.

ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 621.396.96

І. Ю. Башкова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ЗАБРУДНЕНOSTІ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ

Проаналізовано існуючий стан довкілля України. Проведено подальший аналіз економетричної моделі забруднення атмосферного повітря, побудованої та обґрунтованої раніше, а також оновлено використовувану статистичну інформацію. Запропоновано необхідні покращення моделі та визначено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: забрудненість атмосферного повітря, економетричне моделювання, дослідження залишків моделі.

Проанализировано существующее состояние окружающей среды Украины. Проведен дальнейший анализ эконометрической модели загрязнения атмосферного воздуха, построенной и обоснованной ранее, также обновлена используемая статистическая информация. Предложены необходимые улучшения модели и определены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: загрязненность атмосферного воздуха, эконометрическое моделирование, исследование остатков модели.

The article analyzes existent state of Ukrainian environment. The further analysis of the atmospheric air pollution econometric model, constructed and proved earlier is carried out, statistical information used by investigation is also updated. Necessary improvements of model are offered and prospects of further researches are defined.

Key words: atmospheric air muddiness, econometric modeling, research of the model remains.

Посилення антропогенного тиску на навколишнє середовище спричинило появу низки екологічних проблем, пов'язаних, зокрема, з незадовільним станом атмосферного повітря – одного з найважливіших компонентів природного капіталу, який виконує функцію життєзабезпечення для всієї планети. Проблема забруднення атмосферного повітря, як і раніше, залишається однією з найгостріших серед глобальних проблем людства.

На сьогоднішній день у результаті діяльності людини до атмосфери потрапляє більше 500 забруднюючих речовин, і з утворенням нових джерел забруднення внаслідок розвитку промисловості цей перелік продовжує розширюватись. За даними Держкомстату України, щороку в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення потрапляє близько 7 млн т забруднюючих речовин. Протягом 2010 р. в атмосферу їх надійшло 6,7 млн т від стаціонарних та пересувних джерел забруднення. У розрахунку на 1 км² території країни припадає 11 т викинутих в атмосферу забруднюючих речовин, а на одну особу 146 кг [1].

Джерелами антропогенного забруднення атмосфери шкідливими домішками є теплоенергетика, промисловість, транспорт, нафто- і газопереробка, випробування ядерної зброї тощо. В Україні найбільша кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферу спостерігається в таких містах, як Кривий Ріг (11,2 % від загального викиду), Маріуполь (8,6 %), Донецьк (5,0 %). Обсяги викидів на підприємствах Донецько-Придніпровського регіону становлять понад 83 % від загального обсягу по країні. Атмосферне повітря найбільше забруднюють викиди таких підприємств: паливно-енергетичного комплексу (39 %) – зокрема його підсектори: електроенергетика й теплопостачання, вугільна промисловість; підприємства переробної та добувної промисловості (відповідно 33 та 21 % шкідливих викидів). Загалом підприємства цих галузей викидають в атмосферу шкідливих речовин 93 % від їх загального обсягу по Україні. Також одним із найбільших забруднювачів атмосферного повітря в Україні є автотранспорт. Від роботи двигунів пересувних джерел забруднення в 2010 р. в повітря надійшло 2,6 млн т забруднюючих речовин. Серед транспортних засобів за обсягом викидів лідирують автомобілі, на долю яких припало 90,9 % (2,3 млн т) усіх забруднень, що надійшли від пересувних джерел [1].

Наслідком надмірного забруднення атмосферного повітря як промисловими об'єктами, так і, не меншою мірою, транспортними засобами віднедавна став парниковий ефект із пов'язаними з ним глобальними кліматичними змінами – глобальним потеплінням, кислотними опадами тощо.

Погіршення якості атмосферного повітря призвело до посилення соціальних та економічних проблем, які полягають у погіршенні здоров'я насамперед мешканців великих міст, а також населення, яке проживає неподалік від промислових об'єктів. У великих промислових агломераціях відбувається відкладання забруднень від окремих джерел, і загальна площа негативного впливу може дорівнювати площі агломерації або навіть перевищувати її. Крім того, у зонах розміщення промислових підприємств спостерігаються специфічні забруднення, що зумовлюють появу специфічних захворювань. Високий рівень забруднення загрожує здоров'ю не тільки сучасного, а й майбутнього покоління.

Економічні проблеми пов'язані із зростанням рівня витрат на очищення забрудненого повітря, потребою залучення інвестицій у природоохоронні програми і проекти забезпечення якості атмосферного повітря, незацікавленістю, а часом і неспроможністю підприємств застосовувати сучасні природоохоронні технології, переходити до екологічно безпечнішого виробництва. Вирішення цих проблем потребує насамперед удосконалення механізму управління охороною атмосферного повітря і забезпечення його якості.

Вагомий внесок у розв'язання проблеми забруднення атмосферного повітря, формування економічної та екологічної політики в галузі забезпечення охорони та якості атмосферного повітря зробили відомі українські та зарубіжні вчені А. Алексєєв, О. Балацький, М. Берлянд, В. Вернадський, М. Гімадєєв, Г. Голіцин, А. Голуб, Р. Гудерман, Н. Доценко, А. Ендрес, С. Калверт, Р. Рідкер, У. Сміт, О. Теліженко та ін.

Актуальність дослідження зумовлює потребу детальнішого вивчення усіх факторів-забруднювачів, що впливають на стан повітря, з урахуванням їхньої кореляції та вдосконалення економічного механізму забезпечення охорони атмосферного повітря з метою підтримання його якості на належному рівні і запобігання його надмірному забрудненню.

Дане дослідження є продовженням та доповненням попереднього [3]. Нагадаємо: у попередній публікації на основі статистичних даних, наданих на сайті Державної служби статистики України [2], певним чином оброблених та зведених в єдину таблицю, було побудовано й проаналізовано багатофакторну модель ви-

значення основних джерел забруднення атмосферного повітря. У результаті дослідження регресійну модель було визнано адекватною та статистично значимою.

Дана публікація вдосконалює розроблену багатофакторну модель множинної регресії, її метою є дослідження залишків випадкової величини, оскільки, на думку авторів, їхня абсолютна величина в моделі є досить значною ($-196, 594$), особливо з огляду на абсолютні величини коефіцієнтів при незалежних змінних ($-0,004$; $0,023$; $0,002$; $0,099$; $0,129$; $-0,430$).

Основним інструментом виявлення та дослідження залежностей між забрудненістю атмосферного повітря та факторами, що впливають на даний показник, як і в попередній частині дослідження, доцільно обрати економіко-математичне моделювання, а саме метод множинного регресійного аналізу (МРА).

МРА, широко використовуваний в економічному аналізі при прогнозуванні, спрямований на виявлення структури та взаємозв'язків економічних змінних, причин та наслідків перебігу економічних процесів. МРА дозволяє кількісно виміряти тісноту причинно-наслідкових зв'язків в економіці й фінансах, зрозуміти природу досліджуваних процесів, що, у свою чергу, дає можливість впливати на виявлені фактори, втручатися у відповідний економічний процес із метою одержання очікуваних результатів [4].

Як інструмент обробки статистичної інформації використовуватимемо EViews – економетричний пакет, що забезпечує особливо тонкий і складний інструментарій для обробки даних, дозволяє будувати прогнози та виконувати регресійний аналіз. За допомогою даного програмного засобу можна досить швидко виявити наявність статистичної залежності в аналізованій інформації й потім, використовуючи знайдені взаємозв'язки, зробити прогноз аналізованих показників і вивести графічні результати.

Широкі можливості відкриваються в Eviews при аналізі даних, які представлені у вигляді часових рядів. Високі функціональні можливості під час обробки кількісних змінних дозволяють вважати Eviews надійним засобом для прогнозування, оцінювання й аналізу наукової інформації, моделювання тощо [6].

Рівняння регресії залежності обсягу викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від обсягу виробництва підприємств добувної та переробної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу й води, перевезення вантажів та пасажирів, а також зв'язку, побудоване та проаналізоване в попередньому дослідженні, є таким:

$$Y = -196,594 - 0,004X_1 + 0,023X_2 + 0,002X_3 + 0,099X_4 + 0,129X_5 - 0,430X_6$$

Виходячи із значень числових критеріїв попереднього дослідження модель було визнано адекватною й статистично значимою, а також такою, що дає досить високу оцінку тісноти зв'язку між обсягами викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря та обсягами виробництва підприємств добувної та переробної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, перевезення вантажів та пасажирів, а також зв'язку.

Регресійний аналіз вважається неповним без аналізу залишків e_i побудованої регресійної моделі (емпіричної залежності), тобто різниць значень Y_i і значень емпіричної залежності $Y(x_i)$ для кожного i -го спостереження.

За допомогою аналізу залишків розв'язуються такі завдання: чи адекватна модель емпіричним даним; чи правильні припущення про помилки (наприклад, чи незалежні вони, чи розподілені нормально і т. д.); чи є серед оброблюваних даних виміри, що містять грубу помилку [5].

Для перевірки статистичної вірогідності рівняння регресії, коефіцієнтів регресії й кореляції використовуються критерії Фішера та Стьюдента. При використанні цих критеріїв висувуються припущення щодо залишків, які дозволяють

одержати незміщені, спроможні й ефективні оцінки. Тому після побудови рівняння регресії необхідно перевірити виконання таких передумов щодо залишків:

- 1) випадковий характер залишків;
- 2) нульове значення математичного очікування залишків;
- 3) наявність гомоскедастичності;
- 4) відсутність автокореляції залишків;
- 5) підпорядкування залишків нормальному закону розподілу.

Отже, перевіримо виконання першої передумови – випадкового характеру залишків. Для побудови графіка залишків виконаємо View/Actual,Fitted,Residual/Actual,Fitted,Residual–Table, де *Actual* – вихідне значення Y (експериментальні дані); *Fitted* – розрахункове значення $\hat{Y}$ (обчислене з рівняння регресії); *Residual* – оцінки залишків ($\hat{u}$).

Із графіка (рис. 1) видно, що залишки не мають ніякої закономірності та не виходять за межі (за винятком одного спостереження). Це означає, що залишки являють собою випадкові величини й МНК виправданий, теоретичні значення добре апроксимують фактичні значення.

Перейдемо до перевірки виконання другої передумови: $E(\text{Resid}_i) = 0$. Нерівне нулю математичне очікування дозволяє зробити висновок, що $\hat{u}$ залежить від X і що модель неадекватна. Рівність нулю порушується або через неправильну специфікацію моделі (залежність не лінійна, а інша), або через порушення третьої передумови МНК – гомоскедастичності. Значення математичного очікування одержимо так: View/Residual Tests/Histogram-Normality Test (рис. 2): $\text{Mean} = 2,84e-14$ – тобто середнє значення залишків приблизно дорівнює 0, тож перевірювана передумова $E(U_i) = 0$ виконується.

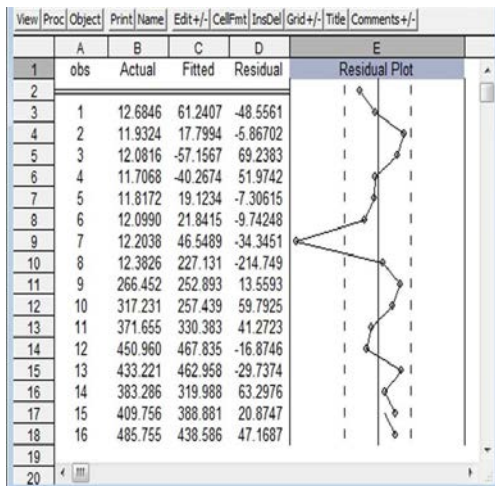


Рис. 1. Графік розподілу залишків

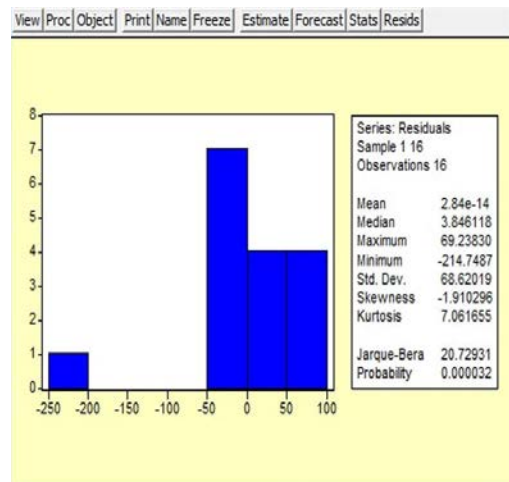


Рис. 2. Математичне очікування

Отже, третя передумова – наявність гомоскедастичності. Рівність дисперсій збурювань (помилки) регресії є істотною умовою лінійної класичної регресійної моделі множинної регресії. Властивість сталості дисперсій помилок регресії називається гомоскедастичністю. Найбільш зручний і часто використовуваний тест на гомоскедастичність – тест Уайта. Висунемо нульову гіпотезу H_0 : дисперсії збурювань регресії постійні (тобто спостерігається гомоскедастичність). Також виберемо ймовірність помилки $\alpha = 0,05$.

Оригінальна версія тесту базується на такому твердженні: якщо регресійна залежність має вигляд

$$y_i = f(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}) + u_i; i = 1, m; j = 1, n.$$

де x_{ij} – фактори, u_i – залишок, то дисперсія залишку u_i^2 являє собою квадратичну функцію від значень факторів, тобто дисперсія залишку залежить від спостережуваних значень факторів і не є постійною (явище гетероскедастичності). Далі для даної квадратичної регресії розраховуються F -статистика й специфічна статистика Уайта, що, якщо нульова гіпотеза правильна, має розподіл, близький до χ^2 -квадрат із числом ступенів свободи, рівним числу параметрів регресії, окрім вільного члена. Якщо розрахункова F -статистика для квадратичної моделі більше табличного значення, то ми повинні відкинути гіпотезу про незначимість квадратичної регресії і, виходить, прийняти твердження про наявність гетероскедастичності. Якщо ж F -статистика виявиться меншою за табличне значення, то це буде означати, що гіпотеза про незначимість квадратичної регресії не повинна бути відкинута, а припущення про наявність гетероскедастичності, навпаки, треба відхилити.

Отже, проведемо даний тест для нашої моделі: View/Residual Tests/White Heteroskedasticity. Тут є дві версії тесту: Cross Terms й No Cross Terms. Cross Terms являє собою описану вище оригінальну версію тесту Уайта. No Cross Terms відрізняється тим, що із квадратичної моделі регресії для дисперсії залишків виключаються доданки – добутки факторів. Це корисно, якщо в модель входить велика кількість факторів. Коли в правій частині рівняння регресії багато змінних, кількість можливих перехресних добутків досить велика, й стає практично неможливим включити їх усі. Крім того, чим більше перехресних добутків, тим допускається більше помилок.

Для проведення тесту в середовищі *EViews* у меню вікна з характеристиками моделі вибираємо View/Residual Tests/White Heteroskedasticity (No cross terms).

Отримане значення F -статистики (рис. 3): $Prob(F\text{-statistic}) = 0,286577$ більше рівня $\alpha = 0,05$, тобто гіпотеза про наявність гомоскедастичності приймається.

White Heteroskedasticity Test:				
F-statistic	2.160387	Probability	0.286577	
Obs*R-squared	14.34052	Probability	0.279494	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 11/26/12 Time: 16.06				
Sample: 1 16				
Included observations: 16				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3390051.	3779819.	0.896882	0.4359
X1	76.69793	40.84488	1.877786	0.1570
X1^2	-0.002726	0.001131	-2.410096	0.0950
X2	-84.48794	97.94986	-0.862563	0.4518
X2^2	0.004083	0.005297	0.770838	0.4969
X3	-34.36163	46.06615	-0.745919	0.5098
X3^2	9.20E-05	0.000125	0.735761	0.5152
X4	449.3437	1165.246	0.385621	0.7255
X4^2	-0.105336	0.283708	-0.371282	0.7351
X5	-144.5502	161.0241	-0.897693	0.4355
X5^2	0.022170	0.023921	0.926789	0.4224
X6	-553.7313	1145.123	-0.483556	0.6618
X6^2	0.177972	0.347038	0.512832	0.6434
R-squared	0.896282	Mean dependent var	4414.435	
Adjusted R-squared	0.481411	S.D. dependent var	11224.97	
S.E. of regression	8083.448	Akaike info criterion	20.78405	
Sum squared resid	1.96E+08	Schwarz criterion	21.41178	
Log likelihood	-153.2724	F-statistic	2.160387	
Durbin-Watson stat	2.749536	Prob(F-statistic)	0.286577	

Рис. 3. Тест Уайта

Також є значення *Obs*R-squared*, за яким теж перевіряється наявність гетероскедастичності. $Prob(Ob\text{*}R\text{-squared}) = 0,279494$ більше рівня 0,05, – виходить, гіпотеза про наявність гомоскедастичності приймається.

Перевіримо четверту передумову – відсутність автокореляції залишків. Відповідно до передумов МНК збурювання повинні бути випадковими. Однак нерід-

ко має місце ситуація, коли залишки містять тенденцію або циклічні коливання, тобто кожне наступне значення збурювання залежить від попередніх. У цьому випадку говорять про автокореляцію залишків.

При використанні Q -статистики для визначення наявності автокореляції залишається практичною проблемою вибір кількості лагів, використовуваних у тесті. Лаг – порядок коефіцієнта автокореляції, тобто число періодів, по яких розраховується коефіцієнт. Наприклад якщо лаг дорівнює 1, то буде розрахований коефіцієнт автокореляції першого порядку, що вимірює залежність між сусідніми залишками. Q -statistic для лага k – це тестова статистика для нульової гіпотези про те, що до порядку k явище автокореляції не спостерігається. Якщо $Prob(Q-Stat) > 0,05$, а коефіцієнти автокореляції й часткової автокореляції близькі до нуля, то значення цієї статистики може вважатися незначущим, а автокореляція – відсутньою. Пакет *EViews* сам пропонує користувачеві оптимальну кількість лагів, однак ми можемо змінити дану величину самостійно, але це не доцільно. Так, якщо вибрати невелику кількість лагів, тест, можливо, не виявить автокореляцію на більших лагах, а якщо ж вибрати велику кількість лагів, тест може упустити наявність автокореляції.

Для визначення наявності автокореляції використовується тест Q -statistics. Виберемо View/Residual Tests/Correlogram-Q-statistics (рис. 4). Висунемо нульову гіпотезу H_0 : автокореляція відсутня. Також виберемо ймовірність помилки $\alpha = 0,05$. Як бачимо, всі $Prob > 0,05$. Це означає, що нульова гіпотеза приймається, а отже, автокореляція відсутня.

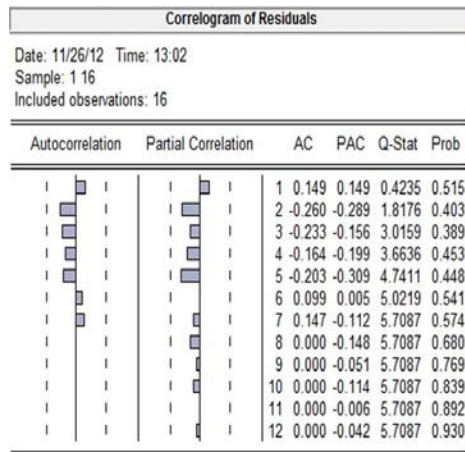


Рис. 4. Визначення кореляції залишків

Дослідимо, чи виконується п'ята передумова: залишки повинні бути розподілені нормально. Для того щоб визначити нормальність розподілу залишків, скористаємося статистикою *Jarque-Bera*, що застосовується для перевірки гіпотези про нормальність розподілу досліджуваного ряду. Висунуті гіпотези: H_0 – розподіл не відрізняється від нормального; H_1 – розподіл істотно відрізняється від нормального.

Величина *Probability* – це ймовірність того, що статистика *Jarque-Bera* перевищує (за абсолютним значенням) спостережуване значення для нульової гіпотези. Оскільки $0,000032 < 0,05$ (рис. 2), то нульова гіпотеза H_0 відхиляється, тобто залишки не підкоряються нормальному закону розподілу.

Виходячи з того, що в нашому випадку розподіл випадкових залишків не відповідає деяким передумовам МНК, варто коригувати модель, змінюючи її специфікацію, додавати (виключати) деякі фактори, перетворювати вихідні дані для

того, щоб одержати оцінки коефіцієнтів регресії, які мають властивість незміщеності, мають менше значення дисперсії залишків і забезпечують у зв'язку із цим більш ефективну статистичну перевірку значимості параметрів регресії.

З метою необхідного покращення та подальшого дослідження моделі передбачено побудову та дослідження нелінійної регресійної залежності, а також прогнозування на задану кількість періодів уперед. Використовувані статистичні дані найкраще апроксимує поліноміальна лінія тренду шостого ступеня (рис. 5):

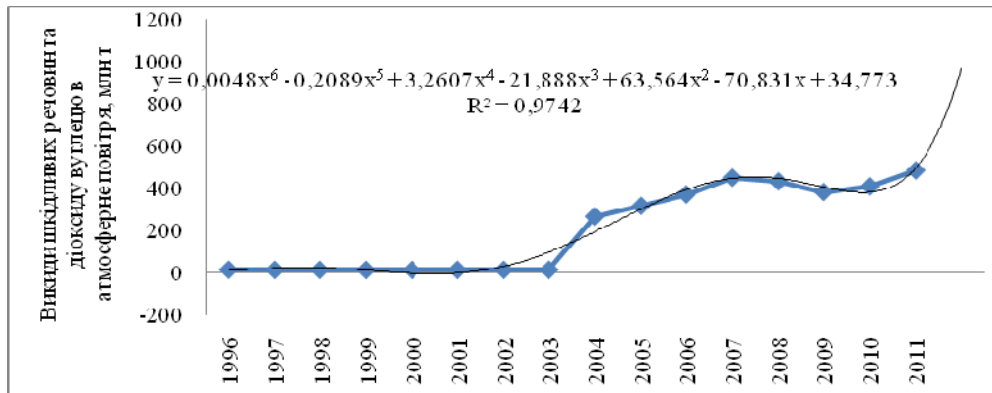


Рис. 5. Апроксимація статистичних даних

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблена економічна модель дає можливість аналізувати й прогнозувати вплив різних галузей промисловості на забрудненість атмосферного повітря, але водночас за результатами наведеного дослідження потребує також корекції та подальшого вдосконалення.

Перспективним напрямом є вдосконалення даної моделі, а саме включення до моделі нерозглянутих в даному дослідженні факторів впливу на забрудненість атмосферного повітря та обсяги викидів шкідливих речовин, а також створення на її основі експертної системи для прогнозування.

Бібліографічні посилання

1. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2009 році». Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/ns_rik/analit/arhiv.html.
2. Виробництво основних видів промислової продукції 1990–2011рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/pr/ovp/ovp_u/ovp2011.html.
3. Транспорт 1980–2010 рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/ts_u.html.
4. Зв'язок 1980–2011рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/zv_u.html.
5. Викиди шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря 1990–2011рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ns_rik/ns_u/dvsvr_u2008.html.
6. Башкова І. Ю. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних процесів (забрудненості атмосферного повітря) / І. Ю. Башкова, С. О. Смирнов // Вісн. ДНУ. – 2012. – Т. 20, № 10/1. – 291 с.
7. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособ. – 2-е изд, перераб и доп. / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.

8. **Величко А. С.** Изучаем эконометрику : учеб. пособ. / А. Величко. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2007. – 72 с.
9. **Молчанов И. Н.** Компьютерный практикум по курсу эконометрики (реализация на Eviews) / И. Н. Молчанов, И. А. Герасимова. – Ростов н/Д. : Ростов. гос. экон. ун-т. – 2001. – 58 с.

Надійшла до редколегії 17.12.2012 р.

УДК: 338:43.03 640.088

В. В. Бугайчук

Житомирський національний агроекологічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведено оцінку інтегральної ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області та обґрунтовано напрями її підвищення.

Ключові слова: виробничий потенціал, інтегральна оцінка виробничого потенціалу, складові виробничого потенціалу: трудовий, матеріально-технічний, ресурсний, фінансовий, інтегруючий та економічний.

Дана оценка интегральной эффективности использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий Житомирской области и разработаны направления ее повышения.

Ключевые слова: производственный потенциал, интегральная оценка производственного потенциала, составляющие производственного потенциала: трудовой, материально-технический, ресурсный, финансовый, интегрирующий и экономический.

The article evaluated the integrated effectiveness of agricultural enterprises production potential in Zhytomyr region as well as directions of its improvement.

Key words: production potential, calculates the integral efficiency of agricultural enterprises production potential, the components of production potential, material and technical potential, resources potential, financier potential, emergency and economical potential.

Досягнення та утримання конкурентних переваг вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами на світовому ринку можливе за умови ефективного реалізації виробничого потенціалу. Недостатня увага до вирішення цієї проблеми призводить до втрат підприємством економічних вигід унаслідок зростання поточних витрат на поліпшення якості земельних ресурсів, удосконалення трудових ресурсів, ремонт об'єктів основних засобів тощо. За таких умов актуальним є питання оцінки ефективності використання виробничого потенціалу і розробки рекомендацій її підвищення у сільськогосподарських підприємствах.

Проблема оцінки ефективності використання виробничого потенціалу знайшла відображення у працях В. Г. Андрійчука, О. М. Алімова, Б. Є. Бачевського, Д. П. Богині, А. І. Даниленко, М. І. Долишнього, І. В. Заблудської, І. М. Репіної, О. О. Решетняка, О. С. Федоніна. Але, незважаючи на значну кількість опублікованих наукових досліджень, досі не вироблено єдиної методики оцінки виробничого потенціалу, що і зумовило проведення даного дослідження.

Метою цієї роботи є оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області та розробка практичних рекомендацій щодо її підвищення.

Виробничий потенціал підприємства є інтегральним відображенням поточних і майбутніх можливостей економічної системи щодо трансформування вхідних ресурсів за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні інтереси [1]. Для забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств важливою проблемою є здійснення оцінки його використання в сільськогосподарських підприємствах. Це дозволить насамперед ліквідувати проблемні елементи в системі використання ресурсів, регулювати їх дисбаланс, перейти на альтернативні сільськогосподарському види діяльності.

Аналіз здійснюється за врахування всієї сукупності складових виробничого потенціалу. Проте попередньо необхідно розрахувати окремі показники ефективності використання трудового, матеріально-технічного, ресурсного, фінансового, інтегруючого та економічного потенціалу як складових виробничого. Кінцевим результатом має стати визначення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на виробничий потенціал підприємства.

Доцільним буде проведення аналізу ефективності окремих складових виробничого потенціалу, що дозволить у подальшому дати інтегральну оцінку складовим виробничого потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Значення індексів ефективності окремих складових виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області*

Роки	Індекс фондовіддачі	Індекс землевіддачі	Індекс продуктивності праці	Інтегральна ефективність
2007	1,000	1,000	1,000	1,000
2008	1,259	1,320	2,618	1,732
2009	1,310	1,360	2,756	1,809
2010	1,470	1,553	3,124	1,871
2011	1,500	1,619	3,759	1,926
2011–2007 (у середньому)	1,385	1,478	3,064	1,824

*Джерело: власні дослідження.

На основі розрахованого за період 2007–2011 рр. середнього значення вказаних індексів можна зробити висновок, що складові, маючи рівні умови, розвиваються по-різному. Так, за досліджуваний період найвищий темп зростання має продуктивність праці (3,759), яка збільшилась у 3,5 раза. Проте значно менші темпи спостерігаються у землевіддачі (1,619) та фондовіддачі (1,500).

Виробничий потенціал у розвитку економічних процесів потребує управління його використанням, тому виникає необхідність в оцінці ефективності завантаження потенціалу на різних етапах розвитку [2]. Оскільки виробничий потенціал являє собою складно організовану систему різних взаємопов'язаних елементів, доцільно визначати рівень ефективності їх використання, керуючись загальними засадами співвідношення результату та витрат [3]. При аналізі ефективності використання виробничого потенціалу доцільно враховувати всю сукупність складових виробничого потенціалу, а саме: трудову, матеріально-технічну, ресурсну, фінансову, інтегруючу та економічну. Кінцевим результатом є визначення інтегрального впливу певної сукупності на виробничий потенціал підприємства.

За методикою, запропонованою А. Мустафаєвим і А. Спірягіним, індекс інтегральної ефективності визначається на основі шести основних показників, які характеризують здатність (можливості) виробничого потенціалу та загальну ефективність виробництва у сільському господарстві, а саме: трудового потенціалу

(*Imn*), матеріально-технічного потенціалу (*Imtn*), ресурсного потенціалу (*Ipn*), фінансового потенціалу (*Ifn*), інтегруючого потенціалу (*Iin*) та економічного потенціалу (*Ien*). Загальний вид індексу інтегральної ефективності (*Dev*) при наявності *N* вихідних індексів буде таким:

$$Dev = (Imp + Imtp + Irp + Ifp + Iip + Iep) / 6.$$

Результати розрахунків індексів наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу аграрних підприємств Житомирської області*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2001–2007 рр. (середнє)
Індекс трудового потенціалу (<i>Itp</i>)	1,000	1,689	1,886	2,117	2,613	2,084
Індекс матеріально-технічного потенціалу (<i>Imtp</i>)	1,000	0,756	0,984	1,009	1,110	1,013
Індекс ресурсного потенціалу (<i>Irp</i>)	1,000	1,226	1,326	1,410	1,494	1,378
Індекс фінансового потенціалу (<i>Ifp</i>)	1,000	1,112	1,017	1,046	1,071	1,062
Індекс інтегруючого потенціалу (<i>Iip</i>)	1,000	1,109	1,185	1,223	1,220	1,210
Індекс економічного потенціалу (<i>Iep</i>)	1,000	1,007	1,103	1,184	1,213	1,115
Інтегральна ефективність виробничого потенціалу (<i>Dev</i>)	1,000	1,149	1,250	1,331	1,453	1,137

*Джерело: власні дослідження.

Наведені у табл. 2 дані свідчать, що інтегральна ефективність виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2007–2011 рр. зросла на 0,137.

Найбільшою мірою зміни у виробничому потенціалі сільськогосподарських підприємств відбилися на індексі трудового потенціалу, який коливався від 1,6 до 2,6. Ці коливання тісно пов'язані зі зменшенням кількості працівників в аграрному секторі.

Необхідно зазначити, що ринок праці переповнений робочою силою, та все ж попит на висококваліфіковані робітничі кадри у сільськогосподарських підприємствах постійно зростає. Головними проблемами нестачі робочих кадрів є: неprestижність роботи, низька заробітна плата та деградація робочої сили внаслідок тривалого скорочення сільськогосподарського виробництва. В умовах розвитку науково-технічного прогресу виникає потреба підвищення рівня кваліфікації спеціалістів та працівників масових професій аграрних підприємств для впровадження новітніх технологій та техніки з виробництва сільськогосподарської продукції. Втім через дефіцит коштів більша частина аграрних підприємств не може забезпечити підготовку, перепідготовку та підвищення рівня кваліфікації персоналу. Тому проблема забезпечення аграрного виробництва висококваліфікованими кадрами є нагальною і потребує вирішення.

Зростання індексу ресурсного потенціалу на 0,378 пояснюється підвищенням ефективності використання земельних угідь. Сільськогосподарські підприємства, адаптуючись до ринкових умов, стали більше приділяти увагу економічному, інтегруючому та фінансовому потенціалам. На це вказують позитивні коливання їхніх індексів від 1,1 до 1,2. Проте фінансова складова характеризується у переважній більшості сільськогосподарських підприємств перевищенням кредиторської

заборгованості над дебіторською, низькою загальною ліквідністю та від'ємним значенням рентабельності фінансово-господарської діяльності. Незадовільний фінансовий стан аграрних підприємств зумовлює гальмування розвитку економічного, матеріально-технічного, ресурсного та інтегруючого потенціалів.

Спостерігається тенденція незначного зростання матеріально-технічного потенціалу (0,013). Це є підтвердженням того, що матеріально-технічний потенціал перебуває в кризовому стані за рахунок зношування технічних засобів на 80 %.

Світовий досвід говорить про те, що підприємства з високим рівнем ефективності використання потенціалу як суб'єкти діяльності є економічно результативнішими, оперативніше пристосовуються до зовнішніх умов та дозволяють найповніше задовольняти споживчий попит та зводити норму прибутку до середньогоагузової [1, с. 43].

Доцільно подати оцінку виробничого потенціалу Житомирської області в розрізі районів та провести групування за станом розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств (табл. 3), що дозволить побачити, в яких районах виробничий потенціал досяг критичної точки розвитку і потребує негайних втручань.

Таблиця 3

Групування адміністративних районів Житомирської області за станом розвитку виробничого потенціалу*

Інтервальна оцінка розвитку виробничого потенціалу	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2011 р. у порівнянні до 2007 р., +, –	
	Dev	к-сть районів	Dev	к-сть районів	Dev	к-сть районів	Dev	к-сть районів
до 1,000	–	–	–	–	–	–	–	–
1,001 – 1,100	1,058	6	1,063	7	1,068	7	0,01	1
1,101 – 1,200	1,167	6	1,172	7	1,178	7	0,01	1
1,201 – 1,300	1,274	8	1,290	7	1,296	6	0,02	–1
1,301 – 1,400	1,382	3	1,396	2	1,398	3	0,02	–
У середньому по області	1,220	23	1,230	23	1,235	23	0,02	–

*Джерело: власні дослідження.

Здійснивши оцінку ефективності виробничого потенціалу в розрізі районів Житомирської області, можна зробити висновок, що найвища ефективність виробничого потенціалу спостерігається в районах, які розміщені у групі з діапазоном від 1,301 до 1,400. До цієї групи належать Андрушівський, Бердичівський та Попільнянський райони. Найнижчу ефективність демонструють райони, які знаходяться у групі від 1,001 до 1,100, а саме: Лугинський, Баранівський, Народицький, Володар-Волинський та ін.

Розбалансованість системи використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств зумовила розробку складових механізму підвищення ефективності виробничого потенціалу в сільськогосподарських підприємствах (див. рисунок).

Таким чином, формування повноцінного виробничого потенціалу аграрного сектора слід здійснювати з переходом його галузей на інтенсивно-інвестиційний напрям розвитку на основі інтелектуального ресурсу та залучення системи аграрного кредитування, що сприятиме створенню зручних умов переливу капіталу і робочої сили в інші сфери економічної діяльності.



Рис. Складові механізми підвищення ефективності виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств*

*Джерело: власні дослідження.

Висновок: здійснивши оцінку ефективності використання виробничого потенціалу, можна стверджувати, що виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств у даний час значно виснажений і потребує негайного відтворення. При нарощуванні потенціалу необхідно дотримуватися оптимального співвідношення елементів виробничого потенціалу, їхньої збалансованості, що сприятиме збільшенню ефективності їх використання та підвищенню рівня розвитку сільськогосподарських підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. **Мустафаєв А.** Агропродовольственный потенциал северного рынка / А. Мустафаєв, В. Спиригин // Междунар. с.-х журн. – 2010. – № 3. – С. 39–40.
3. **Россоха В. В.** Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств : монографія / В. В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 447 с.
4. **Андрійчук В. Г.** Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монограф. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
5. Статистичний щорічник Житомирської області за 2011 рік / за ред. О. В. Рижкової. – Житомир : Головне управління статистики у Житомирській області, 2011. – 566 с.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / за ред. О. Г. Осауленко. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 14.01.2013 р.

М. В. Корнєєв, Ю. В. Горбоніс*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ
У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

Досліджено вплив невизначеності на фінансові потоки суб'єктів реального сектора економіки. Визначено фрактальну організацію видів економічної діяльності реального сектора економіки. Виконано кількісну оцінку рівня його невизначеності.

Ключові слова: невизначеність, фінансовий потік, фрактал, фрейм, реальний сектор, економіка, економічна діяльність, фінансовий результат.

Исследовано влияние неопределенности на финансовые потоки субъектов реального сектора экономики. Определена фрактальная организация видов экономической деятельности реального сектора экономики, выполнена количественная оценка уровня его неопределенности.

Ключевые слова: неопределенность, финансовый поток, фрактал, фрейм, реальный сектор, экономика, экономическая деятельность, финансовый результат.

In the article, influencing of vagueness on the financial streams of subjects of the real is explored to the sector of economy. Certainly fractal organization of prospects of economic activity of the real to the sector of economy is Executed quantitative estimation of level of vagueness of the real to the sector of economy.

Key words: vagueness, financial stream, fractal, frame, real sector, economy, economic activity, financial result.

Сучасні підприємства працюють у складних умовах, що характеризуються як підвищенням нестабільності зовнішнього середовища, так і ускладненням внутрішніх бізнес-процесів. У практиці господарської діяльності підприємствам доводиться приймати різного роду рішення. Умовою прийняття раціональних рішень є володіння повною інформацією про предмет рішення і його наслідки. Однак інформація, як і інші економічні ресурси, практично завжди обмежена, тому більшість рішень приймається за наявності неповної, неточної чи суперечливої інформації, тобто за умов невизначеності. Тим більше, що системні кризові явища, які виникли в економіці України, підсилюють ступінь невизначеності зовнішнього середовища.

Одним із нових напрямів обґрунтування структурних трансформацій економіки є доробки синергетики, що використовуються як у сфері економічної науки, так і поза нею. Тут цікавими є праці таких науковців, як В. С. Аніщенко [2], Б. П. Безручко [4], Н. Вінер [6], О. Грабчук [8; 9], М. Грасині [10], Є. Н. Князєва [14], Н. К. Максишко [14], К. Хаген [17], С. Д. Хайтун [18; 19]. Цікавими та неоднозначними є праці С. Амстердамського [1], Л. Б. Баженова [3], І. П. Візира [5], І. Гілбоа [7], В. С. Готта [11], В. Ф. Капустіна [12], К. Павлова [15], І. Розмаїнського [16] стосовно розуміння сутності невизначеності, її ролі в економічних процесах. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання структурної організації реального сектора економіки та його трансформації у взаємозв'язку із рівнем невизначеності економічних процесів.

Саме тому особливої актуальності набувають питання щодо проведення оцінки впливу невизначеності на фінансові потоки підприємств реального сектора економіки. Вивчення природи, видів та рівня невизначеності дозволить вирішувати практичні питання з організації діяльності підприємств і коригувати її з урахуванням динаміки постійних змін. Відповідно метою нашого дослідження є ана-

ліз рівня невизначеності процесів у реальному секторі економіки та виявлення основних джерел її виникнення.

Існує думка, що зростання рівня невизначеності впливає на соціально-економічний розвиток відповідної території. Однак, на нашу думку, зазначена теза не є абсолютною, вона має бути перевірена на адекватність у застосуванні до конкретних територіально-історичних умов. Особливо сумнівною виглядає відповідна концепція у застосуванні до умов фінансової рецесії, у яких нині знаходиться національна економіка України. Обґрунтовуються подібні сумніви такими умовиводами: в умовах рецесії посилюється регулююче значення держави стосовно розвитку національної економіки в цілому і соціально-економічного розвитку окремих територій. Відповідно зменшується вплив невизначеності на соціально-економічний розвиток територій; різко обмежуються фінансові можливості держави. Забезпечення потреб розвитку території звужується до забезпечення соціальних стандартів, що при незначному стимулюванні платоспроможного попиту приводить до зменшення впливу невизначеності на економічний розвиток територій; в умовах дефіциту фінансових ресурсів, властивих стану рецесії, вузько спрямовуються трансферти, що неминуче призводить до посилення вертикальних та горизонтальних дисбалансів фінансового вирівнювання. У свою чергу посилення дисбалансів призводитиме до поглиблення рецесійних процесів та переходу рецесії у депресію.

Основним фактором, що зумовив особливий вплив світової фінансової кризи на розвиток економіки України є невизначеність ефективності функціонування реального сектора економіки. Нижче наведено окремі результати оцінки рівня невизначеності розвитку реального сектора економіки України.

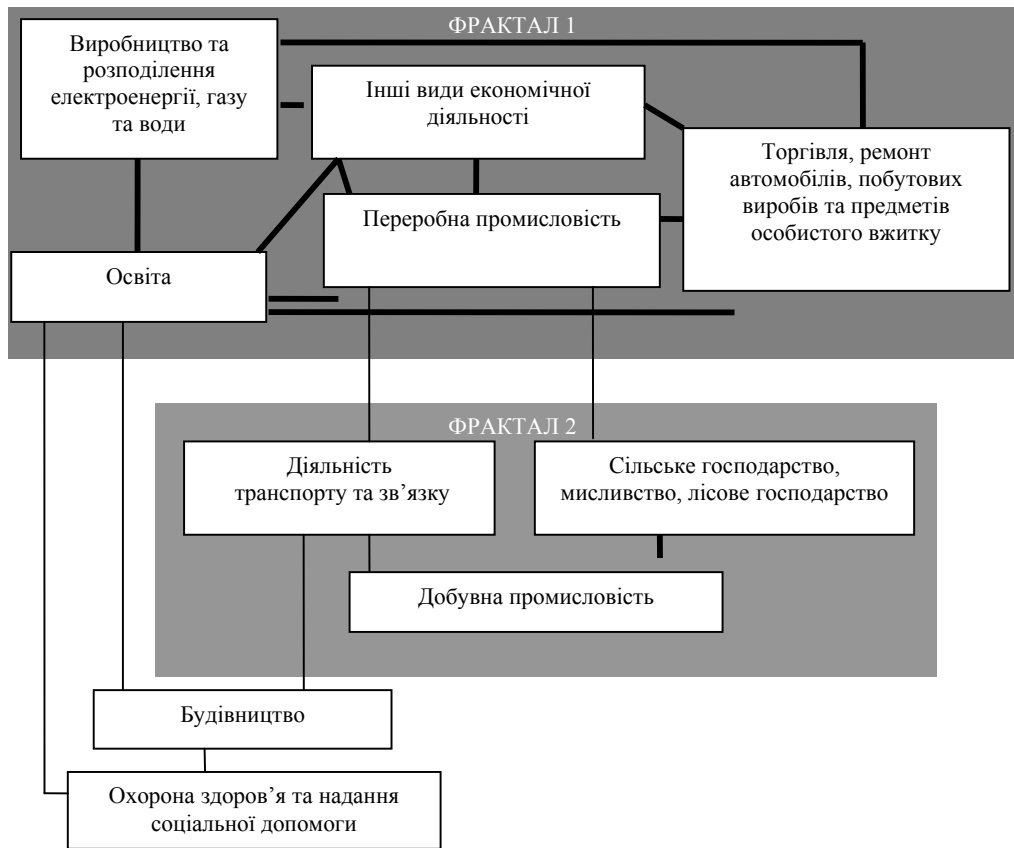
Фрейм сектора реальної економіки є таким (див. рисунок): чітко структурованими є два фрактали, перший з яких включає виробництво та розподілення енергії, газу та води, переробну промисловість, освіту, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (фрактальна розмірність 2,33), другий – діяльність транспорту та зв'язку, сільське господарство, мисливство, лісове господарство, видобувну промисловість (фрактальна розмірність 1,79).

Не формують окремого фракталу будівництво (фрактальна розмірність 0,88), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (фрактальна розмірність - 0,93). Фрактальна розмірність самого реального сектора економіки становить 2,89, що є близьким до топологічної розмірності, яка дорівнює 3.

Також було виконано кількісну оцінку рівня невизначеності реального сектора економіки на основі статистичної інформації щодо обсягів реалізованої промислової продукції та кількісну оцінку волатильності результату реалізації промислової продукції. За даними статистичної оцінки можна визначити ймовірність відхилення показників обсягу реалізації промислової продукції від середньої очікуваної величини. Відповідно до шкали значень коефіцієнта варіації можна зазначити, що найменшою є волатильність легкої промисловості – 0,36 (допустимий рівень). Волатильність обсягу реалізації продукції інших груп промисловості можна оцінити як критичну. Серед них найбільшим є значення коефіцієнта варіації для добувної промисловості, що вказує на найбільший ризик обсягу реалізації даної галузі.

Значення зміщеного коефіцієнта варіації є більшим за звичайний, а коефіцієнт скосу є позитивним, що вказує на асиметрію розподілу ряду в бік підвищення аналізованого показника порівняно із середнім очікуваним значенням. Це може свідчити про позитивну тенденцію обсягів реалізації за групами виробництва.

Відсоток підприємств, які одержали прибуток протягом 2008–2011 рр., збільшився лише на 0,64 %, а їхній фінансовий результат зменшився на 39 519 млн грн, або на 20,4 %. Це пов'язано із падінням цього показника у період 2008–2009 рр. унаслідок економічної кризи, яка призвела до зміни кон'юнктури ринку, невизначеності.



**Рис. Фрактальна організація видів економічної діяльності
реального сектора економіки**

Таблиця 1
Статистична оцінка волатильності обсягів реалізації промислової продукції

Галузь	Середнє значення	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації	Коефіцієнт варіації змінений	Коефіцієнт скосу
Промисловість (разом)	565 843,82	299 628,2	0,53	0,63	0,29
Видобувна промисловість	49 249,67	30 013,05	0,61	0,76	0,65
Переробна промисловість	405 764,31	210 854,4	0,52	0,58	0,15
Харчова промисловість	95 081,55	53 936,81	0,57	0,71	0,48
Легка промисловість	5 713,07	2 048,843	0,36	0,38	0,03
Машинобудування	68527,05	36305,59	0,53	0,59	0,13

У той же час відсоток підприємств, які одержали збиток у період 2008–2009 рр., збільшився на 7,2 %. Наступного 2010 року, коли економічна ситуація в країні почала дещо налагоджуватися, відсоток збиткових підприємств зменшився на 7,7 %. У період 2006–2011 рр. фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності зменшився на 29 758,5 млн грн, або на 39,02 %. У цілому за видами економічної діяльності протягом усього періоду 2007–2010 рр. спостерігалася висока волатильність (біль-

ше 25 % значення коефіцієнта варіації), що, відповідно, свідчить про високий рівень невизначеності; порівняно невисокий рівень невизначеності спостерігався у 2008 р. Саме цей період став початком світової економічної кризи, яка вплинула і на українську економіку. Відсутність ринків збуту, тимчасове припинення фінансово-господарської діяльності підприємств у зв'язку з фінансовими труднощами, зменшення реальних доходів населення, зростання заборгованості з виплати заробітної плати, зниження спроможності населення до споживання і обмеження споживчого кредитування стало причиною зменшення товарообороту вітчизняних підприємств.

Для аналізу рівня невизначеності також використано ентропійний показник невизначеності. Найнижчий рівень ентропії спостерігався в 2008 р., що відповідає ситуації початку кризи, яка характеризується домінуванням дисипативних процесів. Урахувавши характеристики фрейма реального сектора економіки за рівнем одиничної невизначеності за обсягом реалізованої продукції ($H(F1) = 0,062 + 0,744 \cdot Hf_1 + 0,243 \cdot Hf_2 - 0,0021 \cdot Hf_3 + 0,029 \cdot Hf_4$ *) та фрейма за фінансовим результатом підприємств до оподаткування ($H(F2) = 0,043 + 0,826 \cdot Hf_1 + 0,261 \cdot Hf_2 - 0,124 \cdot Hf_3 + 0,032 \cdot Hf_4$), ми отримали такі узагальнені результати кількісної оцінки рівня невизначеності (табл. 2).

Таблиця 2

Результати кількісної оцінки рівня невизначеності в реальному секторі економіки

За роками	Фрейм 1		Фрейм 2		Коефіцієнт деструкції	
	ентропія	скрипт	ентропія	скрипт	за фреймами	за скриптами
2000	1,42		1,15		0,23	
2001	1,56	0,14	1,22	0,07	0,28	1,00
2002	1,89	0,33	1,44	0,22	0,31	0,50
2003	1,67	-0,22	1,89	0,45	0,12	1,49
2004	2,14	0,47	1,64	-0,25	0,30	2,88
2005	2,19	0,05	1,92	0,28	0,14	0,82
2006	2,26	0,07	2,04	0,12	0,11	0,42
2007	2,33	0,07	2,09	0,05	0,11	0,40
2008	2,17	-0,16	0,93	-1,16	1,33	0,86
2009	0,62	-1,55	0,86	-0,07	0,28	21,14
2010	0,54	-0,08	0,74	-0,12	0,27	0,33
2011	0,56	-0,02	0,70	-0,04	0,32	0,43

У цілому спостерігається високий рівень одиничної невизначеності як для обсягу виробництва продукції, так і для фінансового результату до оподаткування.

* $H(F1)$ – невизначеність реального сектора економіки за першим фреймом, Hf_1 – невизначеність реального сектора економіки за першим фракталом (виробництво та розподілення енергії, газу й води, переробна промисловість, освіта, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку); Hf_2 – невизначеність реального сектора економіки за другим фракталом (діяльність транспорту та зв'язку, сільське господарство, мисливство, лісове господарство, добувна промисловість); Hf_3 – невизначеність реального сектора економіки за третім (умовним) фракталом (будівництво); Hf_4 – невизначеність реального сектора економіки за четвертим (умовним) фракталом (охорона здоров'я).

ня, який різко збільшується в 2004–2005 рр. і продовжує залишатися таким до 2008 р. Про домінування ентропії свідчить також існування позитивного скрипту протягом цього періоду (за виключенням 2003 р. для обсягу реалізованої продукції та 2004 р. для фінансового результату до оподаткування). Фрейм 2 має менший рівень невизначеності, ніж фрейм 1, та відстає від нього у динаміці з лагом в один рік.

Однак виробництво ентропії за скриптами не свідчить про ендегенність виникнення кризи в реальному секторі економіки. По-перше, виробництво ентропії не є значним і не підвищується напередодні рецесії. Більше того, у 2006–2007 рр. скрипт системи є одним з найнижчих за весь аналізований період. По-друге, порівняльний аналіз динаміки ентропії за фреймом 1 та фреймом 2 дає обернений лаг (зменшення ентропії у фреймі 2 передую зменшенню ентропії у фреймі 1), що суперечить усім попереднім результатам дослідження.

Можна припустити, що саме дисипація фінансових результатів до оподаткування викликала дисипацію обсягу реалізації продукції. Останній висновок дозволяє говорити про індукований характер рецесії в реальному секторі економіки. Це підтверджується і динамікою коефіцієнта деструкції, яка не є висхідною як за фреймами, так і за скриптами. Навпаки, рівень деструкції за фреймами зменшується і в 2007 р. є найнижчим, а за скриптами, хоча і коливається, проте в 2007 р. не перевищує середнього значення. Екстремальні значення деструкції в 2008 р. (за фреймами – 1,33) та в 2009 р. (за скриптами – 21,14) свідчать про глибоку реструктуризацію реального сектора економіки, про його перехід на нову фазову траєкторію та про непорівнянність даних 2011 р. із даними попередніх періодів.

Результати дослідження свідчать також про відсутність збігу будь-яких оцінок рівня невизначеності фінансових процесів за адміністративно-територіальними утвореннями. Так, фрактальна розмірність будь-якої комбінації адміністративно-територіальних утворень ні за їхньою територіальною близькістю (що є однією із підстав виокремлення економічних районів), ні за рівнем соціально-економічного розвитку не перевищила 1,5, що говорить про можливість існування умовних фракталів, але не про можливість існування стійких фракталів. Останнє засвідчує потребу вдосконалення методичних підходів щодо оцінки рівня невизначеності за територіальними економіками.

Результати дослідження рівня невизначеності в реальному секторі економіки України дають змогу константувати високий рівень волатильності фінансових процесів та, відповідно, високий рівень їхньої невизначеності. Загальна динаміка ентропії по одиничній невизначеності за видами економічної діяльності є висхідною, характерною для різкого домінування ентропійних процесів, причому найбільш суттєвими є значення ентропії в найбільш сталому фракті видів економічної діяльності, що складається із виробництва та розподілення енергії, газу та води, переробної промисловості, освіти, торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку і переважно визначає загальну ентропію реального сектора економіки. Однак виробництво ентропії при цьому є незначним (тобто економічна система напередодні кризи знаходилася у стані хиткої рівноваги), як і незначним є рівень деструкції системи. Різке підвищення рівня деструкції відбувається в 2009 р., тобто вже після початку кризи, що означає її індукований характер для реального сектора економіки. Суттєвість наслідків для реального сектора економіки України обумовлена саме значною ентропійністю процесів, накопиченою до початку кризи. Існують підстави вважати, що експліцитне зростання економіки країни 2000–2007 рр. супроводжувалося значними диспропорціями структурного співвідношення її елементів, розбіжністю динаміки, не ліквідованими під час трансформаційної кризи 90-х рр. Водночас значне зниження ентропії (до 0,4–0,5) під час кризи 2008–2010 рр. може свідчити про перехід на нову фазову траєкторію із переважанням дисипативних процесів.

Бібліографічні посилання

1. **Амстердамский С.** Об объективных интерпретациях понятия вероятности / С. Амстердамский // Закон, необходимость, вероятность ; пер. с польск. – М. : Прогресс, 1967. – С. 13–105.
2. Нелинейные эффекты в хаотических и стохастических системах / В. С. Анищенко, В. В. Астахов, Т. Е. Вадивасова и др. – М.; Ижевск : Ин-т компьютерных исследований. – 544 с.
3. Вероятностная причинность и теория пропензитивности К. Поппера / Л. Б. Баженов, В. В. Казютинский, К. А. Мамчур, Ю. В. Сачков, А. Ю. Севальников // Спонтанность и детерминизм ; ин-т философии РАН. – М. : Наука, 2006. – С. 66–74.
4. **Безручко Б. П.** Математическое моделирование и хаотические временные ряды / Б. П. Безручко, Д. А. Смирнов. – Саратов : ГосУНЦ «Колледж», 2005. – 320 с.
5. **Визир П. И.** Определённость и неопределённость как категории материалистической диалектики : автореф. дис. ... канд. филос. наук / П. И. Визир. – Кишинёв, 1972. – 29 с.
6. **Винер Н.** Динамические системы в физике и биологии / Н. Винер // Горизонты науки и техники. – М. : Мир, 1969. – С. 43–46.
7. **Гилбоа И.** Вероятность и неопределённость в экономическом моделировании / И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д. Шмайдлер // Вопр. экономики. – 2009. – № 10. – С. 46–61.
8. **Грабчук О. М.** Джерела та фактори виникнення невизначеності соціально-економічних систем. Кількісна оцінка невизначеності розвитку економічних систем / О. М. Грабчук // Інвестиційно-інноваційні аспекти впливу фінансової інфраструктури на розвиток національного господарства України : монограф. ; за ред. проф. С. О. Смирнова. – Д., 2010. – 307 с.
9. **Грабчук О. М.** Механізм впливу невизначеності на розвиток економічних систем / О. М. Грабчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – Вип. 30. – С. 101–106.
10. **Грассини М.** Проблемы применения вычислимых моделей общего равновесия для прогнозирования экономической динамики / М. Грассини // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2. – С. 30–48.
11. **Готт В. С.** Определённость и неопределённость как категории научного познания / В. С. Готт, А. Д. Урсул. – М. : Мысль, 1972. – 127 с.
12. **Капустин В. Ф.** Неопределенность: виды, интерпретации, учет при моделировании и принятии решений / В. Ф. Капустин // Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. – 1993. – № 2. – С. 108–114.
13. **Князева Е. Н.** Синергетика как новое мировидение: диалог с И. Пригожиным / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов // Вопр. философии. – 1992. – № 12. – С. 3–20.
14. **Макшишко Н. К.** Моделювання економіки методами дискретної нелінійної динаміки: монографія / Н. К. Макшишко. – Запоріжжя : Поліграф, 2009. – 416 с.
15. **Павлов К.** Влияние неопределённости экономической среды на функционирование производственных процессов / К. Павлов // Общество и экономика. – 2003. – № 4–5. – С. 97–126.
16. **Розмаинский И.** Неопределённость и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопр. экономики. – 2009. – № 6. – С. 48–59.
17. **Хаген К.** Синергетика. Иерархия неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах / К. Хаген. – М. : Мир, 1989. – С. 8.
18. **Хайтун С. Д.** Мои идеи / С. Д. Хайтун. – М. : Агар, 1998. – 240 с.
19. **Хайтун С. Д.** От эргодической гипотезы к фрактальной картине мира. Рождение и осмысление новой парадигмы / С. Д. Хайтун. – М. : Комкнига, 2007. – 256 с.

Надійшла до редколегії 15.11.2012 р.

В. Я. Нусінов, Є. К. Бабець, І. Є. Афанасьєв

Криворізький національний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

Узагальнено прикладні аспекти моделювання економічного ризику в процесі виробничо-господарської діяльності гірничо-збагачувального підприємства. Розроблено методологічні підходи щодо раціоналізації виробничих процесів залізвидобувних підприємств.

Ключові слова: невизначеність, конфліктність, ризик, змішана стратегія.

Обобщены прикладные аспекты моделирования экономического риска в процессе производственно-хозяйственной деятельности горно-обогатительного предприятия. Разработаны методологические подходы к рационализации производственных процессов железовыдобывающих предприятий.

Ключевые слова: неопределенность, конфликтность, риск, смешанная стратегия.

The applied aspects of economic risk's modeling in the process of the productive – economic activity of the mining – enrichment enterprise are generalized. The methodologic approaches to the production processes rationalization of the iron – extraction enterprises are elaborated.

Key words: uncertainty conflictness, risk, mixed strategy.

Гірничодобувні підприємства, а тим більше виробничі об'єднання, є складними динамічними системами, стан яких визначається безліччю факторів, умов, що безупинно змінюються в просторі й у часі. Моделювання таких систем характеризується великою складністю, яка значною мірою обумовлює те, що в планово-економічній практиці завдання планування розвитку виробництва часто формулюються не завжди коректно, з урахуванням різнотипних факторів і в неоднаковій шкалі їхньої оцінки. Тому **актуальними** постають проблеми щодо виділення основних видів завдань планування розвитку об'єктів гірничорудного підприємства (ГРП), які повинні супроводжуватися певними узагальненнями, без яких неможливе впорядкування завдань та їх забезпечення щодо економіко-математичного моделювання зазначених процесів виробничо-економічної діяльності підприємства. Усі менеджери в будь-якій сфері фінансово-економічної діяльності ГРП зацікавлені у зведенні до мінімуму економічного ризику та пов'язаних із ним небажаних наслідків, а тим більше – значних збитків [1, с. 82–83; 2, с. 9; 3, с. 134; 4, с. 155; 5, с. 3–6]. За умов нестабільності та швидкої зміни виробничо-економічної ситуації ГРП суб'єкти фінансово-економічної діяльності змушені враховувати всі можливі наслідки дій своїх конкурентів, а також інших змін у ринковому середовищі.

Таким чином, можливі ситуації із спотворенням реальної діяльності підприємства. Але, незважаючи на все це, **мета наукового дослідження**, на нашу думку, має бути спрямована на гранично точне відображення явищ і процесів виробничо-економічної діяльності підприємства. Зрозуміло, що це дасть можливість дійти до раціоналізації його ефективності та виконання завдань щодо планування його розвитку на підґрунті економіко-математичних моделей, використання яких, у свою чергу, дозволить урахувати недетерміновані фактори виробництва відповідно до прийняття управлінських рішень.

При таких ситуаціях в аналізі випадкових процесів із дискретними станами зручно користуватися геометричною схемою – графом станів. Але для вирішен-

ня поставлених проблем доцільно розглянути математичний опис марківського процесу з дискретними станами і неперервним часом на прикладі випадкового процесу в завданнях оцінки і планування обсягів диверсифікованої продукції гірничо-збагачувального комбінату при комплексній розробці рудного родовища. [7, с. 15].

Техніко-економічна система (ТЕС) ГРП (S), з точки зору комплексного освоєння надр, має m можливих станів: S_0 – аналітично-селективний стан керуючої системи, який передбачає пошукові роботи щодо генерування сукупності альтернативних стратегічних напрямів розвитку (стійких станів системи) ГРП відносно можливостей випуску певної множини видів мінеральної продукції тощо; $S_1, S_2, \dots, S_m$ – можливі робочі стани системи; λ_{0i} , λ_{i0} – інтенсивності вхідних і вихідних потоків (попит на мінеральну продукцію та її пропозиція за одиницю часу: місяць, квартал, рік).

Імовірністю i -го стану називається ймовірність $p_i(t)$ того, що в момент t система буде знаходитися в стані S_i . Очевидно, що для будь-якого моменту t сума ймовірностей усіх станів дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=0}^m p_i(t) = 1. \quad (1)$$

$$P_{\Delta t} = P(T < \Delta t) = 1 - e^{-\lambda \Delta t} \approx \lambda \Delta t. \quad (2)$$

Розглянемо систему в момент t , задаючи малий проміжок Δt , знайдемо ймовірність $p_0(t + \Delta t)$ того, що система в момент $t + \Delta t$ буде знаходитись у стані S_0 . Цього можна досягти таким способом.

Система в момент t з ймовірністю $p_0(t)$ знаходилася в стані S_0 , а за час Δt не вийшла з нього. Вивести систему з цього стану можна сумарним найпростішим потоком з інтенсивністю $(\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})$, тобто відповідно до (2) з ймовірністю, приблизно рівною $(\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})\Delta t$. А ймовірність того, що система не вийде зі стану S_0 , дорівнює $[1 - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})\Delta t]$. Імовірність того, що система буде знаходитися в стані S_0 згідно із цим способом (тобто того, що знаходилася в стані S_0 і не вийде з нього за час Δt), дорівнює, за теоремою множення ймовірностей,

$$p_0(t)[1 - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})\Delta t]. \quad (3)$$

Також можна припустити, що система в момент t з ймовірностями $p_1(t)$, $p_2(t)$, ..., $p_m(t)$ знаходилася в стані S_1 , S_2 , ..., S_m і за час Δt перейшла у стан S_0 .

Потоком інтенсивністю λ_{10} , λ_{20} , ..., λ_{m0} система перейде у стан S_0 з ймовірністю, приблизно рівною $\lambda_{10}\Delta t$, $\lambda_{20}\Delta t$, ..., $\lambda_{m0}\Delta t$. Імовірність того, що система буде знаходитися в стані S_0 згідно із цим способом, дорівнює $p_1(t)\lambda_{10}\Delta t$, $p_2(t)\lambda_{20}\Delta t$, ..., $p_m(t)\lambda_{m0}\Delta t$.

Застосовуючи теорему додавання ймовірностей, одержимо

$$p_0(t + \Delta t) = p_1(t)\lambda_{10}\Delta t + p_2(t)\lambda_{20}\Delta t + \dots + p_m(t)\lambda_{m0}\Delta t + p_0(t)[1 - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})\Delta t],$$

звідки

$$\frac{p_0(t + \Delta t) - p_0(t)}{\Delta t} = p_1(t)\lambda_{10} + p_2(t)\lambda_{20} + \dots + p_m(t)\lambda_{m0} - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})p_0(t). \quad (4)$$

Спрямуємо $\Delta t \rightarrow 0$ і перейдемо до визначення граничного показника умови задачі:

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{p_0(t + \Delta t) - p_0(t)}{\Delta t} = p_1(t)\lambda_{10} + p_2(t)\lambda_{20} + \dots + p_m(t)\lambda_{m0} - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})p_0(t). \quad (5)$$

Отже, наближені рівності, пов'язані із застосуванням формули (2), перейдуть у точні. В результаті цієї операції отримаємо в лівій частині рівняння похідну $p_0'(t)$ (позначимо її для простоти p_0'):

$$p_0' = \lambda_{10}p_1 + \lambda_{20}p_2 + \dots + \lambda_{m0}p_m - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})p_0. \quad (6)$$

Одержане диференціальне рівняння першого порядку містить як саму невідому функцію, так і її похідну першого порядку.

Розмірковуючи аналогічно щодо інших станів системи S , можна одержати систему диференціальних рівнянь Колмогорова для ймовірностей станів:

$$\left\{ \begin{array}{l} p_0' = \lambda_{10}p_1 + \lambda_{20}p_2 + \dots + \lambda_{m0}p_m - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})p_0 \\ p_1' = \lambda_{01}p_0 - \lambda_{10}p_1 \\ p_2' = \lambda_{02}p_0 - \lambda_{20}p_2 \\ \dots \\ p_m' = \lambda_{0m}p_0 - \lambda_{m0}p_m \end{array} \right. \quad (7)$$

Згідно із правилом складання рівнянь Колмогорова система має m рівнянь і $m + 1$ невідомих. У системі (7) незалежних рівнянь на одиницю менше, ніж загальне число рівнянь. Тому для вирішення системи необхідно додати рівняння (1).

Особливість розв'язання диференціальних рівнянь узагалі полягає в тому, що потрібно задати так звані початкові умови, тобто у даному випадку ймовірності станів системи в початковий момент $t = 0$. Так, наприклад, систему рівнянь (7) доцільно розв'язувати за умови, що в початковий момент система знаходилася у стані S_0 , тобто при початкових умовах, коли $p_0(0) = 1$.

Рівняння Колмогорова можуть надати можливості знайти всі ймовірності станів як функції часу. Особливий інтерес становлять ймовірності системи $p_i(t)$ у граничному стаціонарному режимі, тобто при $t \rightarrow \infty$, що називаються граничними (фінальними) ймовірностями станів.

При цьому з теорії випадкових процесів відомо, що якщо число станів системи є скінченим і з кожного з них можна (за кінцеве число кроків) перейти в будь-який інший стан, то граничні ймовірності існують.

Тоді гранична ймовірність стану S_i має чіткий сенс: вона показує середній відносний час перебування системи в цьому стані.

Оскільки величини граничних ймовірностей не залежать від часу, то відповідні похідні дорівнюють нулю. Прирівнявши ліві частини в рівняннях Колмогорова до нуля, одержимо систему лінійних однорідних алгебраїчних рівнянь (8) для обчислення граничних ймовірностей, де p_0 – гранична ймовірність аналітично-селективного стану системи; $p_1, p_2, \dots, p_m$ – граничні ймовірності можливих робочих станів системи, $\sum_{i=0}^m p_i(t) = 1$:

$$\left\{ \begin{array}{l} \lambda_{10}p_1 + \lambda_{20}p_2 + \dots + \lambda_{m0}p_m - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + \dots + \lambda_{0m})p_0 = 0 \\ \lambda_{01}p_0 - \lambda_{10}p_1 = 0 \\ \lambda_{02}p_0 - \lambda_{20}p_2 = 0 \\ \dots \\ \lambda_{0m}p_0 - \lambda_{m0}p_m = 0 \end{array} \right. \quad (8)$$

Система (8) побудована безпосередньо для достатньо орієнтованого графа станів, який можна буде брати за основу складання рівнянь Колмогорова, урахувавши стаціонарність режиму: ліворуч у рівняннях знаходиться сума добутоків інтенсивностей усіх потоків, що входять у i -ті стани, помножені на ймовірності цих станів, із яких ці потоки виходять, а праворуч – гранична ймовірність даного стану p_i , помножена на сумарну інтенсивність усіх потоків, що ведуть із даного стану.

Таким чином, можна поставити завдання визначення вагових коефіцієнтів у рейтингових оцінках робочих станів ТЕС $k_i^{(M)}$ у функції попиту на мінеральну продукцію та її пропозиції, які дають можливість раціонально обґрунтувати альтернативні варіанти диверсифікованого розвитку гірничорудного підприємства в умовах невизначеності ринку мінеральної продукції та гнучко реагувати на його потреби.

При цьому має виконуватися умова:

$$\sum_{i=1}^m k_i^{(M)} = 1. \quad (9)$$

У такому випадку розв'язок системи рівнянь (8, 9) слід помножити на коефіцієнт приведення до єдиних відносних одиниць:

$$\alpha = \frac{1}{1 - p_0}. \quad (10)$$

У результаті отримаємо значення шуканих вагових оцінок стійкої роботи ТЕС ГРП відносно можливостей випуску певної множини видів мінеральної продукції:

$$k_i^{(M)} = p_i \alpha = \frac{p_i}{1 - p_0}. \quad (11)$$

Зрозуміло, що розглянута задача в умовах ринкової економіки набуває вирішення, яке зовсім відрізняється від тих, що пропонувалися в умовах централізованого планового господарювання. Вона не може бути вирішена одразу в силу закону інерції ринку, проте об'єктивно існують усі передумови для диверсифікованості продукції гірничорудних підприємств та їх конверсії за рахунок цього.

Разом із тим весь комплекс працюючих і взаємодіючих механізмів і машин під управлінням і за участю людини доцільно розглядати з єдиних позицій, використовуючи принципи кібернетики, основним серед яких є поняття «система».

Як і на будь-якому підприємстві, виробничий процес економічної системи ГРП в цілому складається з окремих трудових процесів. Існує велика кількість конкретних виробничих процесів, сукупність взаємовідносин яких визначається характером кінцевої товарної продукції та іншими виробничими особливостями (факторами). З точки зору проблем комплексного системного економічного аналізу, при економіко-математичному моделюванні виробничих процесів доцільно виділяти основні, у ході яких виробляється готова продукція, що реалізується на ринку. Тому засобами науково-практичного вирішення таких завдань мають стати економіко-математичні моделі, що базуються на теорії конфліктних ситуацій і дають можливість визначати оптимальні змішані стратегії підприємства, орієнтовані на гарантовану середню величину прибутку при будь-якому стані попиту на продукцію в умовах невизначеності ситуації на ринку.

У теоретико-ігровій моделі, з одного боку, повинно бути розглянуто підприємство у вигляді певного набору чистих стратегій, що представлені, наприклад, різним асортиментом продукції, а з іншого, наприклад, представлено зовнішнє

середовище, вплив якого відображений у техніко-економічних показниках підприємства за минулі та прогностичні періоди його діяльності.

Подальшою метою досліджень є моделювання теоретико-ігрової ситуації та визначення оптимальної стратегії для кожної зі сторін, коли у загальному випадку конфліктна ситуація має розмірність $m \times n$, а її вирішенням є вибір сторонами оптимальної пари стратегій: A_i і B_j ($S_A^* = (k_1^{(a)}, k_2^{(a)}, \dots, k_m^{(a)})$ і $S_B^* = (k_1^{(b)}, k_2^{(b)}, \dots, k_n^{(b)})$), де $i = \overline{1, m}$; $j = \overline{1, n}$; $k_i^{(a)}$ $k_j^{(b)}$ – інтегровані вагові показники ефективності чинників моделі, що дають оцінку відповідних чистих стратегій A_i , B_j . Причому $k_1^{(a)} + k_2^{(a)} + \dots + k_m^{(a)} = 1$, $k_1^{(b)} + k_2^{(b)} + \dots + k_n^{(b)} = 1$.

Отже, головним питанням у таких ситуаціях має бути визначення змішаної стратегії щодо ефективності окремих виробничих об'єктів підприємства або його асортименту товарної продукції.

Формальна постановка завдання оптимізації щодо конкретних ситуацій виробничо-економічної діяльності виробничого підприємства не завжди матиме всі позитивні компоненти розв'язку. Тоді прийняття управлінських рішень на основі такого економіко-математичного моделювання ризикової ситуації не буде раціонально обґрунтованим. Так, наприклад, стосовно гірничо-збагачувального підприємства таке розв'язання задачі оптимізації може помилково вказувати на неефективність певної виробничої ланки. Проте вилучення технологічного ланцюга будь-якої ланки ГРП може спричинити не тільки розлад всієї виробничої системи, а й загрозу її діяльності в цілому.

Разом із тим одним із традиційних підходів в аналізі виробничо-економічної діяльності підприємства є порівняння показників звітної та базисної періодів. У цьому зв'язку застосуємо гру $m \times 2$, у якій сторона A має m чистих стратегій $A_1, \dots, A_m$, а сторона B – дві чисті стратегії B_1 і B_2 (базисний і звітний періоди, що характеризують діяльність підприємства).

За визначенням показника «неефективності», коли такий є відображенням недостатньо раціональної діяльності підприємства $\beta(Q)$, яка є ключовою характеристикою її стратегії $Q = (q_1, q_2)$, $q_1 \geq 0$, $q_2 \geq 0$, $q_1 + q_2 = 1$, зокрема зі сторони B отримує такий вигляд:

$$\beta(Q) = \max_{1 \leq i \leq m} H(A_i, Q) = \max_{1 \leq i \leq m} (q_1 a_{i1} + q_2 a_{i2}). \quad (12)$$

За теоремою фон Неймана, ціна гри має вигляд:

$$V = \beta(Q^0). \quad (13)$$

Тобто ціна гри V дорівнює ординаті мінімальної точки верхньої обгинаючої.

На підставі вищезазначеного можна сформулювати алгоритм задачі оптимізації шляхом геометричного подання процесу моделювання змішаних стратегій відносно сторони B щодо пошуку ціни гри [10, с. 175; 11, с. 363].

Оптимальну стратегію $Q^0 = (1 - q^0, q^0)$ сторони B і ціну гри V можна обчислити за такими формулами.

Якщо через мінімальну точку M верхньої ламаної, що обгинає сімейство відрізків $a_{i1}a_{i2}$, $i = 1, \dots, m$, що утворюються чистими стратегіями A_i , $i = 1, \dots, m$, сторони A , проходять два будь-яких відрізків $a_{i_1 1}a_{i_1 2}$ та $a_{i_2 1}a_{i_2 2}$, $i_1 \neq i_2$,

$i_1, i_2 \in \{1, \dots, m\}$, то абсциса точки M дорівнює

$$q_2^0 = q^0 = \frac{a_{i_2 1} - a_{i_1 1}}{(a_{i_2 1} + a_{i_2 2}) - (a_{i_1 1} + a_{i_2 2})}, \quad (14)$$

отже,

$$q_1^0 = 1 - q_2^0 = 1 - q^0 = \frac{a_{i_1 2} - a_{i_2 2}}{(a_{i_2 1} + a_{i_2 2}) - (a_{i_1 1} + a_{i_2 2})}, \quad (15)$$

а ціна гри розраховується так:

$$V = \frac{a_{i_2 2} a_{i_2 1} - a_{i_1 1} a_{i_2 2}}{(a_{i_2 2} + a_{i_2 1}) - (a_{i_1 1} + a_{i_2 2})}. \quad (16)$$

Аналогічно можна визначити стратегію сторони A .

Нехай через мінімальну точку M верхньої ламаної, що обгинає сімейство відрізків $a_{i_1 1} a_{i_2 2}$, $i = 1, \dots, m$, що утворюються чистими стратегіями A_i , $i = 1, \dots, m$, сторони A , проходять два будь-яких відрізків $a_{i_1 1} a_{i_2 2}$ та $a_{i_2 1} a_{i_2 2}$, $i_1 \neq i_2$, $i_1, i_2 \in \{1, \dots, m\}$.

Для того, щоб змішана стратегія $P^0 = (p_1^0, \dots, p_m^0)$ сторони A , де

$$p_{i_1}^0 = \frac{a_{i_2 2} - a_{i_2 1}}{(a_{i_2 2} - a_{i_2 1}) - (a_{i_1 2} - a_{i_1 1})}, \quad (17)$$

$$p_{i_2}^0 = \frac{-(a_{i_1 2} - a_{i_1 1})}{(a_{i_2 2} - a_{i_2 1}) - (a_{i_1 2} - a_{i_1 1})}, \quad (18)$$

$$p_i = 0, i \in \{1, \dots, m\} \setminus \{i_1, i_2\}, \quad (19)$$

була оптимальною, необхідно й достатньо, щоб відрізки $a_{i_1 1} a_{i_2 2}$ та $a_{i_2 1} a_{i_2 2}$ мали різні нахили, де $k_{i_1} = a_{i_2 2} - a_{i_1 1}$ і $k_{i_2} = a_{i_2 2} - a_{i_2 1}$ – кутові коефіцієнти відповідно відрізків $a_{i_1 1} a_{i_2 2}$ та $a_{i_2 1} a_{i_2 2}$.

Таким чином, із вищенаведених результатів досліджень можна зробити висновки про те, що в кожній зі сторін у такій теоретичній грі $m \times 2$ існує змішана оптимальна стратегія, яка включає в себе не більше двох чистих стратегій. Звісно, це не означає, що в теоретико-ігровій моделі $m \times 2$ максимальне число чистих стратегій, які використовує сторона A в будь-якій своїй оптимальній змішаній стратегії, дорівнює двом.

У цьому зв'язку вище було зазначено, що прийняття управлінських рішень на основі такого економіко-математичного моделювання ризикової ситуації не матиме під собою раціональної підстави, тому що, наприклад, стосовно великих монопродуктових підприємств таке рішення задачі оптимізації може помилково вказувати на неефективність певної виробничої ланки, а її видалення з технологічного процесу буде недопустимим.

Збільшенню потужності моделювання може сприяти підсилення досліджень щодо аналізу стохастичних процесів.

Сукупність чинників, що характеризують виробничо-господарську діяльність, можна задати у вигляді багатомірного вектора, матрицею F кількісних оцінок стохастичних процесів, отриманих із певною надійністю прогнозу.

У нашому випадку (при побудові економіко-математичних моделей на основі задач дослідження операцій), використавши показники $(a_{ij}^{(q)}, j = \overline{1, 2})$, що задані матрицею гри, доцільно сформулювати розширені матриці ситуації прийняття рішень за умов стохастичної невизначеності із заданим вектором надійності прогнозу [9, с. 27]. Отже, урахувавши стохастичність виробничо-економічних процесів гірничорудного підприємства, для кожного альтернативного рішення A_i функціоналів оцінювання $A^{(q)}$ застосуємо модель (20) і отримаємо нові функціонали оцінювання:

$$B_i^{+(-)} = M(X_i) \mp \delta_{ij_{np}} = M(X_i) \mp \frac{\sigma(X_i)}{\sqrt{1 - p_{j_{np}}}}, \quad i = \overline{1, m}, \quad (20)$$

$$F^{(q; \odot_{np}^*)} = \left(f_{ij_{np}}^{(q)} : i = \overline{1, m}; j_{np} = \overline{1, n^{(f)}} \right) = \left(M^{(q)}(A_i) \pm \frac{\sigma^{(q)}(A_i)}{\sqrt{1 - p_{j_{np}}}} \right); \\ i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n^{(f)}} \quad (21)$$

при обмеженні

$$p_{j_{\min}} \leq p_{j_{np}} \leq p_{j_{\max}}, \quad (22)$$

де $f_{ij_{np}}^{(q)}$ – кількісні оцінки використання чистих стратегій із заданою ймовірністю прогнозу, коли «природа» (економічне середовище) перебуває у своєму j_{np} -му стані ($j_{np} = \overline{1, n^{(f)}}$);

i – альтернативи стратегії розвитку ГРП;

$\Theta_{np}^* = \{\theta_{np}^*(p_{j_{np}})\}$ – стани економічного середовища при заданій надійності прогнозу $p_{j_{np}}$;

j_{np} – сценарії станів економічного середовища при заданих імовірностях прогнозу;

$n^{(f)}$ – кількість сценаріїв станів економічного середовища у матрицях гри ($f_{ij_{np}}^{(q)}$);

$\theta^*(M^{(q)}(A_i))$ – стан економічного середовища для сценарію $j_{np} = 1$ із кількісними показниками, що відповідають їхнім математичним сподіванням $M^{(q)}(A_i)$;

$p_{j_{\min}}, p_{j_{\max}}$ – мінімальне і максимальне значення інтервалу надійності прогнозу відхилень випадкового параметра від його середнього значення (граничні значення ризику).

Використання основних чинників прийняття багатоцільових рішень [9, с. 26] дозволяє одержати ситуацію прийняття рішень з одним скалярним функціоналом оцінювання (f_{ij}).

Згідно з теорією стратегії гарантованого результату (при $V > 0, f_{ij} \geq 0$), якщо сторона A застосовує змішану стратегію $S_A^* = (k_1^{(a)}, k_2^{(a)}, \dots, k_m^{(a)})$ проти будь-якої чистої стратегії B_j сторони B , то вона одержує середній результат або математичне сподівання результату:

$$f_j = f_{1j}k_1^{(a)} + f_{2j}k_2^{(a)} + \dots + f_{mj}k_m^{(a)}, \quad j = \overline{1, n^{(f)}}, \quad (23)$$

тобто елементи j -го стовпчика матриці ефективності почленно перемножуються на відповідні ймовірності стратегій A_i і результати додаються.

Для оптимальної стратегії S_A^* всі середні результати не менші за ціну гри V , а оскільки ціна гри може бути розрахована за формулою (16), то модель визначення змішаної стратегії є системою рівнянь:

$$\sum_i^m f_{ij}k_i^{(a)} = V = \frac{a_{i1}a_{i2} - a_{i1}a_{i2}}{(a_{i1} + a_{i2}) - (a_{i1} + a_{i2})}, \quad j = \overline{1, n^{(f)}}. \quad (24)$$

Отже, отримана модель уже не обмежується розв'язком, який включає в себе не більше двох чистих стратегій у всій їхній сукупності.

Важливим моментом при розв'язанні теоретико-ігрової задачі $m \times 2$ є те, що при знаходженні розв'язку немає необхідності приводити матричну гру до задачі лінійного програмування, а визначена ціна V гри дає можливість побудувати модель визначення змішаної стратегії, що являє собою систему рівнянь (24).

При цьому графічне (геометричне) представлення процесу моделювання змішаних стратегій дозволяє наочно оцінити всі m стратегій підприємства, включаючи й ті, що не увійшли до оптимальних у результаті розв'язання задачі, проте мають певну цінність і важливість для підприємства.

Разом із тим слід враховувати, що хоча отримана модель уже не обмежується розв'язком, який включає в себе не більше двох чистих стратегій у всій їх сукупності, але ж і не є гарантом включення всіх стратегій, із певною оцінкою значущості, у змішану стратегію підприємства. Тому постає завдання визначення субоптимальних оцінок для всіх стратегій, які і будуть характеризувати узагальне-

ну субоптимальну змішану стратегію підприємства. Тобто необхідно розв'язати багатетапну задачу оптимізації.

Візьмемо за основу вищенаведене математичне представлення процесу моделювання змішаних стратегій, які будуть визначати, на нашу думку, нову інтерпретацію розв'язання теоретико-ігрової задачі $m \times 2$, із застосуванням багатетапної оптимізації.

Отже, у даному випадку на першому етапі задача розв'язується відносно точки M_1 з ціною гри, розрахованою за формулою (16):

$$V_1 = \frac{a_{i_2} a_{i_2 1} - a_{i_1} a_{i_2 2}}{(a_{i_2 2} + a_{i_2 1}) - (a_{i_1 1} + a_{i_2 2})}, \quad (25)$$

де для оптимальної стратегії $S_A^{*(I)}$ всі середні результати не менші за ціну гри V_1 , а модель визначення змішаної стратегії є системою рівнянь, аналогічною моделі (24):

$$\sum_i^m f_{ij} k_i^{(a)} = V_1 = \frac{a_{i_2} a_{i_2 1} - a_{i_1} a_{i_2 2}}{(a_{i_2 2} + a_{i_2 1}) - (a_{i_1 1} + a_{i_2 2})}, \quad j = \overline{1, n^{(f)}}. \quad (26)$$

На другому етапі стратегії A_1 та A_2 у змішану стратегію як оптимальні виключаються з теоретико-ігрової задачі $m \times 2$. Тому на другому етапі задача розв'язується відносно точки M_2 із ціною гри V_2 , розрахованою за формулою

$$V_2 = \frac{a_{i_3} a_{i_3 1} - a_{i_3 1} a_{i_4 2}}{(a_{i_3 2} + a_{i_4 1}) - (a_{i_3 1} + a_{i_4 2})}, \quad (27)$$

де для оптимальної стратегії $S_A^{*(II)}$ всі середні результати не менші за ціну гри V_2 , а модель визначення змішаної стратегії є системою рівнянь

$$\sum_i^m f_{ij} k_i^{(a)} = V_2 = \frac{a_{i_3} a_{i_3 1} - a_{i_3 1} a_{i_4 2}}{(a_{i_3 2} + a_{i_4 1}) - (a_{i_3 1} + a_{i_4 2})}, \quad j = \overline{1, n^{(f)}}, \quad (28)$$

де $i = \overline{3, m}$.

На геометричному поданні процесу багатетапного моделювання теоретико-ігрової задачі $m \times 2$ наведено тільки чотири можливі чисті стратегії підприємства.

Проте у загальному випадку маємо m чистих стратегій.

Тому на N -му етапі (коли m - парне число) задача розв'язується відносно точки M_N із ціною гри V_N , розрахованою за формулою

$$V_N = \frac{a_{i_{m-1} 2} a_{i_m 1} - a_{i_{m-1} 1} a_{i_m 2}}{(a_{i_{m-1} 2} + a_{i_m 1}) - (a_{i_{m-1} 1} + a_{i_m 2})}, \quad (29)$$

де для оптимальної стратегії $S_A^{*(N)}$ всі середні результати не менші за ціну гри V_N , а модель визначення змішаної стратегії є системою рівнянь

$$\sum_i^m f_{ij} k_i^{(a)} = V_N = \frac{a_{i_{m-1} 2} a_{i_m 1} - a_{i_{m-1} 1} a_{i_m 2}}{(a_{i_{m-1} 2} + a_{i_m 1}) - (a_{i_{m-1} 1} + a_{i_m 2})}, \quad j = \overline{1, n^{(f)}}, \quad (30)$$

де $i = \overline{m-1, m}$.

Якщо m – непарне число, то ціна гри визначається за останньою чистою стратегією, а її кількісна оцінка дорівнює 1.

Таким чином, визначено N змішаних стратегій, які необхідно упорядкувати відповідно до їхньої значущості:

$$S_A^{*(I)}(k_i^{(a)}), S_A^{*(II)}(k_i^{(a)}), \dots, S_A^{*(N)}(k_i^{(a)}). \quad (31)$$

У результаті упорядкування визначається узагальнена субоптимальна змішана стратегія підприємства $S_A^{*(U)}$.

Застосувавши до матриці (a_{ij}) теоретико-ігрової задачі $m \times 2$ певним чином вибрану функцію упорядкування (узгодження), отримаємо розв'язок:

$$\chi(k_i^{(a)}) = f(a_{ij}), \quad i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}; n = 2, \quad (32)$$

де $f(a_{ij})$ – функція упорядкування.

У відносному вираженні отриманий розв'язок визначається за допомогою коефіцієнтів:

$$\tilde{\chi}(k_i^{(a)}) = \frac{\chi(k_i^{(a)})}{\sum_{i=1}^m \chi(k_i^{(a)})}. \quad (33)$$

Вагові коефіцієнти певного рівня оптимізації обчислюються за формулою

$$\gamma_\tau = \sum_{\tau=1}^N \tilde{\chi}(k_i^{(a)}). \quad (34)$$

Тоді рішення задачі багатоетапної оптимізації в змішаних стратегіях маємо у вигляді субоптимальних рішень.

Отже, після завершення розрахунків щодо визначення вагових коефіцієнтів $k_i^{(M)}$ оцінки альтернативних варіантів комплексного освоєння надр необхідно визначити оцінки за техніко-економічними показниками та організаційно-технічними факторами виробництва.

Бібліографічні посилання

1. **Воловик В. П.** Современное состояние горно-обогатительных комбинатов Кривбасса и перспективы их развития / В. П. Воловик, Н. И. Голярчук, Е. Н. Бельченко // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2000. – № 4. – С. 59–61; № 5. – С. 80–83.
2. **Федоренко С. А.** О приоритетности минерального сырья по видам и ранжировании при комплексной оценке рудных месторождений / С. А. Федоренко, С. А. Жуков // Наук. вісн. нац. гірн. ун-ту. – 2003. – № 5. – С. 8–11.
3. Автоматизация планирования горных работ на железорудных карьерах / Ю. П. Астафьев, А. С. Давидкович, Н. Д. Бевз и др. – М. : Недра, 1982. – 280 с.
4. **Афанасьев І. Є.** Підвищення ефективності гірничорудних підприємств шляхом удосконалення прогнозування якісних показників залізної руди / І. Є. Афанасьєв // Вісн. Дніпропетр. ун-ту : серія «Економіка». – Д., 2012. – Т. 20, вип. 6/2, № 10/1. – С. 152–158.
5. **Турило А. М.** Економічна оцінка інноватизації залізрудного виробництва : монограф. / А. М. Турило, О. А. Зінченко, В. Я. Нусінов. – Кривий Ріг : Вид. дім, 2006. – 200 с.
6. Исследование операций в экономике / под ред. проф. Н. Ш. Кремера. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 407 с.
7. Ситуационное регламентирование геотехнологий с разделенными рудопотоками : монограф. / С. Жуков, Н. Горлов, Ш. Фарси, Н. Буауджа. – Кривой Рог : Минерал, 2004. – 210 с.
8. **Афанасьев Є. В.** Економіко-математичне моделювання ризику ранжирування варіантів комплексної розробки рудних родовищ / Є. В. Афанасьєв, С. О. Федоренко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2004. – Вип. 193, т. 5. – С. 1253–1262.
9. **Жуков С. О.** Визначення пріоритетності диверсифікованої продукції і ранжирування варіантів конверсії рудника / С. О. Жуков, Є. В. Афанасьєв, С. О. Федоренко // Вісн. Криворізьк. техн. ун-ту. – Кривий Ріг, 2003. – Вип. 2. – С. 25–33.

10. Исследование операций в экономике : учеб. пособ. для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин и др. ; под ред. проф. Н. Ш. Кремера. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 2003. – 407 с.

11. **Ульянченко О. В.** Дослідження операцій в економіці : підруч. для студ. вузів / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х. : Гриф, 2002. – 580 с.

Надійшла до редколегії 23.12.2012 р.

УДК 331.101.262

Л. Е. Ревуцкая

*Украинская государственная академия железнодорожного транспорта
(г. Харьков)*

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: ЦЕЛИ, МЕТОДЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ

Розглянуто поняття «людський капітал» і механізми управління людським капіталом.

Ключові слова: бізнес, вартість, ресурс, людський капітал, механізм, управління.

Рассмотрены понятие «человеческий капитал» и механизмы управления человеческим капиталом.

Ключевые слова: бизнес, стоимость, ресурс, человеческий капитал, механизм, управление.

A concept «chelovechesiy capital» and mechanisms of management a human capital is considered in the article.

Key words: business, cost, resource, human capital, mechanism, management.

На рубеже 90-х гг. XX в. начался активный процесс формирования так называемой новой экономики, или экономики, основанной на знаниях. Ее отличительной чертой является ускоренное развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Знания, а не капитал и не средства производства, становятся основным экономическим ресурсом, определяющим, в конечном счете, конкурентоспособность любой компании.

Носителями и создателями знаний являются люди. Именно поэтому в современных условиях еще больше возрастает роль управления человеческим капиталом компании. Анализ литературы, посвященной вопросам управления человеческим капиталом [3–5], показал, что для их характеристики используются различные понятия. Наиболее часто употребляются понятия «трудовой потенциал», «кадровый потенциал», «человеческий капитал». Общим для всех этих понятий является то, что они рассматриваются на различных уровнях иерархии: отдельного работника, предприятия и на уровне экономики региона или национальной экономики. Различия, на наш взгляд, связаны с развитием теории в области управления человеческим капиталом предприятия.

Как отмечено выше, управление человеческим капиталом компании – тема не новая. Во-первых, до отношения к персоналу, как к ценнейшему ресурсу, требующему особых управленческих подходов, предприятию необходимо дорасти. Тем не менее механизмы такого управления используются далеко не повсеместно. Иными словами, когда налажены системы управления финансового, маркетингового и логистического, приходит черед глубинного анализа механизмов управле-

ния человеческими ресурсами. Во-вторых, фактически отсутствует информация об указанных механизмах. То есть сам термин «человеческий капитал» известен, а вот сведения о том, как им управлять, малодоступны.

Целью данной статьи является рассмотрение ценности человеческого фактора в деятельности компании, а также механизмов управления человеческим капиталом.

Термин «человеческий капитал» впервые появился в работах Теодора Шульца (Theodore Schultz) [1], экономиста, интересовавшегося тяжелым положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее, от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение: «Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

На данный момент существует несколько подходов к определению человеческого капитала. Среди них достаточно известными являются:

1) подход Гэри Беккера, предполагающий сопоставление затрат на образование человека с изменением дохода работника [2];

2) подход Теодора Шульца, рассматривающий человеческий капитал как понятие на уровне общества и государства [1];

3) подход И. В. Ильинского, согласно которому составляющими человеческого капитала являются капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры [3].

Ни один из этих подходов не отвечает в полной мере интересам предпринимателя, которому необходимо дать оценку своему бизнесу в целом и будущей прибыли, которую принесёт ему каждый работник в частности. Первые два подхода не подходят предпринимателю, так как рассматривают сам человеческий капитал не с его точки зрения – в первом случае он рассматривается с точки зрения работника, во втором – с точки зрения государства. Третий же подход не даёт предпринимателю возможности для точной количественной оценки величины человеческого капитала, он подходит лишь для качественных оценок.

Капитал – это совокупные ресурсы, используемые в бизнесе. Люди, работающие в компании, помимо физической, производительной рабочей силы, обладают также и неким интеллектуальным, образовательным потенциалом, набором навыков. Кроме того, каждый человек может являться и непосредственным носителем некоей технологии, механизма, подхода и даже наработанных и отлаженных контактов. Человек ушел – технология не используется. Соответственно, персонал компании однозначно является ресурсом, причем ресурсом едва ли менее ценным, чем техника, оборудование и даже денежные средства.

Человеческий капитал (human capital) – капитал в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека.

Человеческий капитал – это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес.

Предприятия, осознающие ценность человеческого фактора и относящиеся к нему как к капиталу, к ресурсу, работающему на повышение экономической стоимости, по статистике являются наиболее перспективными, а чаще просто ведущими. Важный момент – понимание пользы, выгоды, которую кадры приносят предприятию. Помимо того, что благодаря им рабочий процесс происходит во-

обще, хорошая команда работает на прирост стоимости компании. Лояльность клиентов, торговая марка, инновационные подходы, корпоративный климат – все эти факторы, как известно, являются составляющими процесса увеличения стоимости предприятия и недостижимы никаким другим путем, кроме как усилиями персонала.

Говоря о бизнесе, можно описать человеческий капитал как комбинацию следующих факторов:

- качества, которые человек привносит в свою работу: ум, энергия, позитивность, надежность, преданность;
- способность человека учиться: одаренность, воображение, творческий характер личности, смекалка («как делать дела»);
- побуждения человека делиться информацией и знаниями: командный дух и ориентация на цели.

Итак, работники предприятия – это высококачественный и ценный ресурс, которым для большей эффективности и улучшения качества результата нужно грамотно управлять. В управлении человеческие ресурсы – самый обременительный из всех активов. Почти безграничное разнообразие и непредсказуемость людей делают их невероятно сложными для оценивания, гораздо сложнее, чем любой электромеханический узел, поступающий с предписанными практически спецификациями. Тем не менее люди – единственный элемент, обладающий способностью производить стоимость. Все остальные переменные – деньги и их «родственник» кредит, сырье, заводы, оборудование и энергия – могут предложить лишь инертные потенциалы. По своей природе они ничего не прибавляют и не могут добавить, пока человек, будь это рабочий самой низкой квалификации, искуснейший профессионал или руководитель высшего звена, не использует этот человеческий потенциал, заставив его работать.

Чтобы успешно управлять человеческим капиталом, менеджмент должен отслеживать примерно следующий набор параметров [8]:

- образование;
- квалификация;
- связанные с работой знания;
- профессиональные наклонности;
- психометрические характеристики;
- связанные с работой умения;
- здоровье сотрудника.

Необходимо отметить, что представленные параметры не существуют сами по себе. Структурировать представление о человеческом капитале нам позволит понятие компетенции.

Компетенция – это комплекс знаний, навыков, умений, базовых качеств сотрудника, необходимых ему для осуществления конкретной задачи (функции).

Принимая во внимание тот факт, что любая должность подразумевает реализацию нескольких ключевых функций, мы можем говорить о том, что любой сотрудник должен обладать определенным комплексом компетенций, что позволит ему вносить свой эффективный вклад в реализацию бизнес-процесса компании.

Таким образом, мы можем получить представление о необходимом человеческом капитале и путях развития существующих человеческих активов как в рамках отдельной должности, так и в масштабах всего предприятия.

Проблема управления человеческим капиталом связана со спецификой этого актива. Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит. В связи с этим издержки на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета относятся к расходам. Таким образом, у большинства менеджеров формируется условный барьер в выборе методов управления и оценки эффективности подобных активов. Реше-

ние этой проблемы возможно путем изменения концепции управленческого учета и отнесения этих затрат именно к инвестициям. В этом случае компания инвестирует средства в формирование ключевых компетенций собственного персонала, что позволит ей достичь поставленных целей.

Подобный подход принципиально меняет отношение к человеческому капиталу как к активу и предполагает необходимость целевого развития, оценки эффективности использования актива и измерения получаемых результатов.

Новое дыхание получает и концепция корпоративного обучения, развития и социального обеспечения персонала. Компания начинает действовать на основе четкой логики и измеримых целей. В новой логике появляются также принципиально новые методы финансового управления процессом развития человеческого капитала. Еще на этапе бизнес-планирования компания формализовала собственный бизнес-процесс. Этот процесс выдвигает четкие требования к структуре человеческого капитала. Процедура наращивания знаний и навыков может быть рассчитана в измеримом финансовом эквиваленте. Бизнес-план также имеет четкие финансовые показатели.

К сожалению, довольно часто в понятие «управление человеческим капиталом предприятия» вкладывают не совсем правильный смысл. Речь идет о психологических манипуляциях [7]. С одной стороны, попытки подойти к вопросу управления людьми с позиции психологии очень логичны. Но психология сама по себе и манипуляция людьми – вещи абсолютно разные. То есть, если применение манипулятивных инструментов и допустимо, то только при одном условии: тот, кто этим занимается, – высококвалифицированный профессионал. Иначе на нет сводится все – и здоровые методы мотивации, и заинтересованность персонала в результативности работы, и уважение к компании.

Важно понимать, что глобальная задача любой деятельности в этой сфере – направление целей персонала и предприятия в единое русло. К тому же проблемы довольно часто возникают и с определением самого «русла». Для того, чтобы объединить цель, ее для начала нужно конкретизировать. Вопросом «для чего мы работаем, к какой цели идем» владельцы бизнеса и руководители обычно не задаются вообще. А если приходится, наиболее распространенный ответ – заработать деньги. Уже что-то. Вот только для плодотворной и, что наиболее важно, продолжительной и стабильной работы такая цель не подойдет. Слишком размыто и неопределенно. Подходящей целью для «продвинутых» и ориентированных на долгосрочную перспективу предприятий может стать максимизация собственной рыночной стоимости. Экономическая стоимость компании – конкретный, глобальный и удобный для обоснования любых управленческих решений показатель. В условиях непрекращающегося увеличения конкурентного давления, стандартизации и глобализации рынка выигрывают только те предприятия, которые стоят дороже других и постоянно за этим следят. Это – факт, доказанный опытным путем на рынках стран с рыночной экономикой. И в идеале к указанной цели должны стремиться и сотрудники предприятия, и владельцы бизнеса.

Заинтересовать сотрудников в увеличении стоимости предприятия можно несколькими путями. Первый, и наиболее действенный, – выделение самостоятельных центров финансовой ответственности, то есть наделение сотрудников полномочиями персонального управления финансами своего подразделения, ответственностью за результат и, собственно говоря, полноправным обладанием этим самым результатом в финансовом выражении. Второй момент – основополагающий, то есть его наличие является точкой опоры для всего остального, и никак не наоборот. Речь идет о своеобразном психологическом контракте, условно заключенном между сотрудником и предприятием. Психологический контракт – это соглашение, подразумевающее ряд взаимных ожиданий, и удовлетворение потребностей, возникающих в результате отношений «организация – люди». Речь идет

не о формальном документе – обычно такие моменты так или иначе обсуждаются сторонами, например в ходе собеседования при приеме на работу. Чем подробнее и чаще будут оговариваться взаимные обязанности, обязательства, права и ожидания, чем оперативнее будут обсуждаться любые несоответствия первоначальному контракту, тем выше будет лояльность персонала к компании и, соответственно, сильнее желание каждого из сотрудников работать на достижение единой цели. Желание осознать совместимость собственных, личных целей с глобальной задачей своего предприятия и действовать, опираясь на это убеждение.

Основная составляющая, на которую опирается механизм управления человеческим капиталом, – мотивация. Причем мотивацию в данном случае стоит понимать не как систему неких стимулов, которые применяет работодатель для повышения производственной результативности. Механизм управления персоналом как капитальным ресурсом компании предполагает иное определение мотивации – движущая сила, присутствующая внутри индивида, побуждающая его к активности, направленной на удовлетворение потребностей или оправдание каких-либо ожиданий.

Не стоит понимать момент подталкивания и стимулирования такой движущей силы только как элемент внутренней, душевной и интеллектуальной мотивации. Она, как и всякая другая, также взаимосвязана и с материальным поощрением. Хотя из практики известно, что заработная плата не является ни стимулом, ни мотиватором к работе. Фиксированная часть заработной платы (как и социальный пакет) – базовые элементы, то есть гигиенические факторы (по Герцбергу). Но значимость их состоит в том, что без них не работают все остальные стимулы; то есть это необходимое, но недостаточное условие. Развитие экономических стимулов на зрелом уровне мотивации подразумевает внедрение справедливых финансовых поощрений и позволяет сделать всю систему, все факторы вдвойне эффективными. Справедливые поощрения – это те, которые неразрывно связаны с результатом, обеспечивают эквивалентность между ценностью отдачи и внесенного вклада. Вознаграждения могут быть денежными либо другими (например, социальные льготы), но суть в одном: достичь справедливой связи вознаграждения с результатами труда возможно путем построения системы участия персонала в прибыли, будь то доля в бизнесе или распределение зависящей от результативности работы премии [6].

Итак, понятными стали следующие вещи: отношение к персоналу как к капиталу, а не как к неизбежному центру возникновения затрат, влечет за собой необходимость внедрения специальных методов управления им. Первая и основная составляющая такого метода – объединение целей каждого отдельного сотрудника предприятия с целями владельца. Для того чтобы это осуществить, с сотрудником должен быть заключен так называемый психологический контракт. Последний, к тому же, должен постоянно обсуждаться, корректироваться в зависимости от обстоятельств, обновляться и расширяться. Закрепление пунктов психологического контракта возможно методами мотивации, но мотивации не совсем такой, какой мы привыкли ее видеть. Тут более подходит грамотное объединение внутренней мотивированности, личной заинтересованности каждого в результате с внешними факторами, то есть вознаграждениями любого характера. Грамотность такого объединения может быть достигнута путем установления справедливости в цепочке вознаграждений. И тут возникает проблема: как справедливо оценить вклад каждого рабочего места в общий результат? На каком основании можно утверждать, что результат работы этого сотрудника заслуживает, к примеру, вознаграждения в размере 100 долларов, а этого – 5 000 долларов?

Существует методика оценки результативности каждого сотрудника по отдельности. Внедрение такой системы на предприятии требует дополнительных ресурсов, программного обеспечения и даже (особенно для предприятий с боль-

шим кадровым составом) создания новой рабочей единицы. Упрощенно методика выглядит следующим образом: рабочие места классифицируются по уровням важности для организации в целом, тарифицируются в любых удобных выражениях (баллах, например), определяются показатели результативности каждого рабочего места. По итогам периода фактический результат сравнивается с запланированным перечнем результатов и оценивается по выбранной шкале. Каждое предприятие может создавать подобную систему так, чтобы она максимально соответствовала его нуждам.

Таким образом, каждый сотрудник по окончании месяца (недели, дня) получает вознаграждение в размере, напрямую зависящем от того, что он реально принес предприятию. Важный момент: сотрудники обязательно знают о системе и механизмах ее работы, имеют возможность посчитать свою выгоду от того или иного действия. Возникает та самая внутренняя заинтересованность в постоянном улучшении и продвижении вверх. Возникает лояльность к общей цели предприятия. Экономическая стоимость компании растет.

Основной целью управления человеческим капиталом является упреждающее обеспечение бизнес-процесса необходимыми человеческими ресурсами – приведение в соответствие с требованиями бизнес-процесса процедур поиска, отбора, адаптации, обучения, мотивации персонала.

Человеческий ресурс нуждается в постоянном развитии, контроле и заботе, так же как и финансовый или технологический. Компания, которая рассматривает свой персонал как человеческий капитал, получает новые возможности в процессе формирования собственных конкурентных преимуществ. Потому что только люди могут выгодно отличать ваш бизнес от бизнеса ваших конкурентов.

Бібліографічні посилання

1. **Shultz T.** Human capital in the international Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. – NY., 1968. – Vol. 6.
2. **Becker G. S.** Human Capital / G. S. Becker. – NY. : Columbia University Press, 1964.
3. **Бондаренко Г. И.** Человеческий капитал как показатель уровня общественного развития / Г. И. Бондаренко // Вест. РУДН : сер. «Социология». – 2003. – № 1(4). – С. 141–147.
4. **Ермоленко Д. В.** Человеческий капитал в фокусе инвестиционной привлекательности социально-экономической системы // Д. В. Ермоленко, Е. П. Апанасенко // Науч. журн. КубГАУ. – 2008. – № 41. – С. 1–11.
5. **Макарова И. К.** Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR менеджмента / И. К. Макарова. – М. : Дело, 2007. – 232 с.
6. **Горелов Н. А.** Вознаграждение работникам (Компенсационный менеджмент) : учеб. пособ. / Н. А. Горелов. – СПб. : Лик, 2007.
7. **Лапуста М. Г.** Предпринимательство : учеб. / М. Г. Лапуста. – М. : Инфра-М, 2009.
8. **Мельников О. Н.** Экономика и управление предпринимательской деятельностью как функция затрат творческой энергии субъектов рынка / О. Н. Мельников. – М. : МЕЛАП, 2004.

Надійшла до редколегії 03.12.2012 р.

Алфавитный указатель статей

L. Artemenko, M. Klyukvina

STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS ON ENGINEERING COMPANIES

Л. П. Артеменко, М. С. Клюквина

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

M. Arshevska

A CHOICE OF INSTRUMENTS OF MARKETINGS COMMUNICATIONS IS ON THE BASIS OF COMBINATION OF THEIR KINDS: PSYCHOLOGY OF PERCEPTION

М. В. Аршевская

ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ОСНОВЕ КОМБИНАЦИИ ИХ ВИДОВ: ПСИХОЛОГИЯ ВОСПРИЯТИЯ

I. Bashkova

RESEARCH OF ATMOSPHERIC AIR POLLUTION ECONOMETRIC MODEL

И. Ю. Баикова

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЗАГРЯЗНЁННОСТИ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА

O. Brezhnyeva-Yermolenko

TAX PLANNING AT THE SYSTEM OF STATE TAXATION MANAGEMENT

О. В. Брежнева-Ермоленко

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

V. Bugaychuk

THE EFFICIENCY OF PRODUCTION POTENTIAL USE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

В. В. Бугайчук

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

O. Vivchar, V. Martynyuk

THE SPECIFIC OF FEATURES FINANSOVO-EKONOMICHNOY SAFETY BANK'S CONTROL IS ABOVE ECONOMIC CRIMINALITY

О. И. Вивчар, В. П. Мартынюк

СПЕЦИФИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ НАД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ

V. Gavrilyuk

MODERN STATE AND PROSPECTS OF TECHNICAL DEVELOPMENT OF PRODUCTION

В. Т. Гаврилюк

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА

O. Zhavnerchuk

PROVIDING OF ECONOMIC-ECOLOGICAL TRANSFORMATION OF THE PROTECTION OF LAND RESOURCES IN THE SPHERE OF PROTECTED AREAS

О. В. Жавнерчук

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ОХРАНЯЕМЫХ ТЕРРИТОРИЙ

S. Kasian

INTERACTIVE MARKETING WHEN FORMING FLOWS OF VALUES OF THE HIGH-TECH ENTERPRISES

С. Я. Касьян

ИНТЕРАКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОТОКОВ ЦЕННОСТЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

K. Kolesnik

TO STUDY INDICATORS OF QUALITY AS A FACTOR IN THE COMPETITIVE OF TELECOM OPERATORS

К. С. Колесник

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА КАК ГЛАВНОГО ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ОПЕРАТОРОВ

M. Korneyev, J. Gorbonis

A VAGUENESS OF FINANCIAL STREAMS IS IN THE REAL SECTOR OF ECONOMY

М. В. Корнеев, Ю. В. Горбонос

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

V. Nusinov, E. Babets, I. Afanasyev

METHODOLOGICAL APPROACHES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF COMPLEX RESOURCES USAGE IN MINING INDUSTRY

В. Я. Нусинов, Е. К. Бабец, И. Е. Афанасьев

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОРУДНОЙ ОТРАСЛИ

S. Pakulin, A. Topchiy

IMPROVING OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL COMPLEX OF THE REGION

С. Л. Пакулин, А. А. Топчий

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

A. Pakulina

IMPROVING OF THE PROCESS OF CO-OPERATION OF INVESTMENT MARKET SUBJECTS AT MANAGING THE STEADY DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE

А. А. Пакулина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА ПРИ УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

L. Revutska

MANAGEMENT HUMAN CAPITAL: AIMS, METHODS, RESULTS

Л. Е. Ревуцкая

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: ЦЕЛИ, МЕТОДЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ

R. Snishchenko

IN RELATION TO DETERMINATION OF COMPOSITION OF THE AUTOMATED BANKING SYSTEMS

Р. Г. Снущенко

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СОСТАВА АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

O. Tabenska

VALUE INTEGRATION PROCESS FOR IMPROVING BUSINESS IN UKRAINE

О. И. Табенская

ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Y. Untmoale

THE PROBLEMS OF THE ECONOMIC POWER DISTRIBUTION UNDER TRANSFORMATION ECONOMY

Ю. В. Унтмоале

ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

S. Chimyshenko

PROBLEM ASPECTS OF THE REAL ESTATE MARKET IN THE CONTEXT OF SERVICEMAN HOUSING

С. Н. Чимышенко

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЖИЛИЩНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

V. Shved, S. Yablochnikov

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES, AND ESPECIALLY ITS DEFINITIONS IN CURRENT CONDITIONS

В. В. Швед С. Л. Яблочников

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

<i>Гаврилюк В. Т.</i> Сучасний стан і перспективи розвитку технічного рівня виробництва	3
<i>Жавнерчик О. В.</i> Забезпечення економіко-екологічної трансформації охорони земельних ресурсів у сфері охоронюваних територій	11
<i>Пакулін С. Л., Топчий О. О.</i> Удосконалення державного регулювання розвитку житлово-комунального комплексу регіону	17
<i>Пакуліна А. А.</i> Вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери	23
<i>Табенська О. І.</i> Значення інтеграційних процесів для вдосконалення підприємницької діяльності в Україні	30
<i>Унтмоале Ю. В.</i> Проблеми розподілу економічної влади в трансформаційній економіці	35
<i>Чмишенко С. М.</i> Проблемні аспекти ринку нерухомості в контексті житлового забезпечення військовослужбовців	43

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Брежнєва-Єрмоленко О. В.</i> Податкове планування в системі державного податкового менеджменту	48
<i>Вівчар О. І., Мартинюк В. П.</i> Специфіка особливостей фінансово-економічної безпеки банківського контролю над економічною злочинністю	53
<i>Сніщенко Р. Г.</i> Щодо визначення складу автоматизованих банківських систем	59

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

<i>Артеменко Л. П., Клюквіна М. С.</i> Стратегічне управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств	66
<i>Аршевська М. В.</i> Вибір інструментів маркетингових комунікацій на основі комбінації їхніх видів: психологія сприйняття	73
<i>Касян С. Я.</i> Інтерактивний маркетинг при формуванні потоків цінностей високотехнологічних підприємств	80
<i>Колесник К. С.</i> Дослідження показників якості як головного чинника конкурентоспроможності телекомунікаційного оператора	86
<i>Швед В. В., Яблочников С. Л.</i> Конкурентоспроможність підприємства та особливості її визначення в сучасних умовах	92

ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

<i>Башкова І. Ю.</i> Дослідження економетричної моделі забрудненості атмосферного повітря	97
---	----

<i>Бугайчук В. В.</i> Ефективність використання виробничого потенціалу у сільськогосподарських підприємствах	104
<i>Корнєєв М. В., Горбоніс Ю. В.</i> Невизначеність фінансових потоків у реальному секторі економіки	109
<i>Нусінов В. Я., Бабець Є. К., Афанасьєв І. Є.</i> Методологічні підходи щодо підвищення ефективності комплексного використання ресурсів підприємств гірничорудної галузі	115
<i>Ревуцкая Л. Е.</i> Управление человеческим капиталом: цели, методы, результаты	124

Наукове видання

**ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія: ЕКОНОМІКА

Заснований у 1993 р.

Випуск 7 (1)

Українською та російською мовами

**Свідоцтво про державну реєстрацію державного засобу масової інформації
серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.**

Редактор В. Ю. Володимиров
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор А. В. Шерстюк
Оригінал-макет О. М. Гришкіна

Підписано до друку 19.04.2013. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 11,9. Ум. фарбовідб. 12,82.
Обл.-вид. арк. 13,5. Тираж 100 прим. Вид. № 1765. Зам. № .

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»,
пр. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, 49010
Друкарня ДНУ, вул. Наукова, 5, м. Дніпропетровськ, 49050