

ISSN 2409-9260 (Print)  
ISSN 2415-3869 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 6 (238)

Одеса – 2016

**Науковий вісник Одеського національного економічного університету.** – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 6 (238). – 212 с. – Мови: укр., рос., англ.

***Редакційна колегія***

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.; за економічними науками – перезатверджена 22 березня 2016 р. (Протокол № 7).

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

I. Економічні науки: Зверяков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Балджи М.Д. – д.е.н., професор, Баранова В.Г. – д.е.н., професор, Губанова О.Р. – д.е.н., професор, Кузнецова Л.В. – д.е.н., професор, Лоханова Н.О. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Янковий О.Г. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент, Сментина Н.В. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарев А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор, Попков В.В. – д.філософ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стьопін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник включено до оновленого «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» (затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241)

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=51349](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349)

**Індексування і реферування:** реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=PEf4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праці – Одеський національний економічний університет.

**Адреса редакційної колегії:** Україна, 65082, м. Одеса,  
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ  
тел.: (0487) 32-77-95  
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

## ЗМІСТ

### *ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ*

*Артемчук Тетяна*

Суперечності трансформації підприємств природних монополій електроенергетичної галузі.....5

*Баранова Вікторія, Немченко Ганна*

Бюджетна децентралізація: стан та перспективи.....18

*Бондар Дмитро*

Виконання функцій світових грошей сукупністю особливих грошей29

*Бровкова Елена, Панкратова Анна*

Конкурентные преимущества в стратегии конкурентной борьбы.....44

*Васильев Александр, Васильева Наталия, Тупко Наталья*

Запасы финансовой устойчивости инвестиционного проекта в методе сценариев.....57

*Грималюк Андрій, Продан Тетяна, Майорова Таміла*

Методологічні засади теоретичного аналізу процесу трансформації людської діяльності в сучасній економіці.....68

*Захарченко Наталя*

Типологія високотехнологічних проектів в сучасних економічних дослідженнях.....83

*Кочевой Максим, Лагутіна Анастасія*

Деякі аспекти аналізу зовнішньоекономічної діяльності банку на прикладі ПАТ “БАНК ВОСТОК”.....96

*Кривцова Марина*

Система державних соціальних стандартів та гарантій в Україні: вплив на доходи населення та шляхи вдосконалення.....108

*Літвінов Олександр, Мішкевич Артем*

Управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням впливу органів державної влади.....131

*Метіль Тетяна*

Розвиток форм франчайзингу у міжнародному маркетингу регіону145

*Стремядін Володимир*

Методичне забезпечення розрахунку потреби у трудових ресурсах на підприємствах виноробної галузі.....159

***Топалова Ірина***

Використання синергетичного підходу в інноваційному управлінні  
регіональними системами.....**174**

***Яковенко Олена***

Засоби нематеріальної мотивації як складова ефективного управління  
науково-педагогічним персоналом.....**187**

***НАШІ АВТОРИ***.....**204**

УДК 330.341

*Артемчук Тетяна*

**СУПЕРЕЧНОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ  
ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ  
ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Стаття присвячена методологічній оцінці еволюційного обґрунтування фундаментальних проблем трансформаційної економіки. Розкрито суперечливість процесів трансформації природних монополій енергетичної галузі України щодо підвищення соціально-економічних результатів. Запропоновано моделі реорганізації альтернативних шляхів реформування форм державного регулювання ринку електричної енергії. Встановлено прогностичні наслідки реалізації моделі ринку електроенергетичної галузі України. Констатовано, що регулювання тарифів на електроенергію з боку держави не дозволяє забезпечувати достатній рівень відтворення електроенергетичного бізнесу. Доведено, що природна монополія є відособленою структурою ринкового середовища, яка виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва та його матеріальної бази. Визначено економічну доцільність її існування. Обґрунтовано залежність ефективності функціонування природних монополій від ринкової зрілості економіки і системності державного регулювання. Запропоновано систему заходів, спрямованих на оптимізацію структури і удосконалення управління підприємств галузі.

**Ключові слова:** монополія, лібералізація, демонополізація, трансформаційна економіка, підвищення конкуренції, тарифи.

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Статья посвящена методологической оценке эволюционного обоснования фундаментальных проблем трансформационной экономики. Раскрыто противоречивость процессов трансформации естественных монополий энергетической отрасли Украины в повышении социально-экономических результатов. Предложены модели реорганизации альтернативных путей реформирования форм государственного регулирования рынка электрической энергии. Установлено прогнозные последствия реализации модели рынка электроэнергетической отрасли Украины. Констатировано, что регулирование тарифов на электроэнергию со стороны государства не позволяет обеспечивать достаточный уровень воспроизводства электроэнергетического бизнеса. Доказано, что естественная монополия является обособленной структурой рыночной среды, которая возникает вследствие технологических особенностей производства и его материальной базы. Определена экономическая целесообразность ее существования. Обоснована зависимость эффективности функционирования естественных монополий рыночной зрелости экономики и системности государственного регулирования. Предложена система мер, направленных на оптимизацию структуры и совершенствование управления предприятий отрасли.

**Ключевые слова:** монополия, либерализация, демополизация, трансформационная экономика, повышение конкуренции, тарифы.

*Artemchuk Tatiana*

## **CONTRADICTION TRANSFORMATION ENTERPRISES OF NATURAL MONOPOLY ELECTRICITY INDUSTRY**

The article is devoted to methodological evaluation study fundamental problems of the economy evolutionary transformation. The inconsistency of transformation processes of natural monopolies energy

sector Ukraine to improve social and economic outcomes is revealed. The models of reorganization alternative ways of reforming the forms of state regulation of electricity market is suggested. Predictive models implications of market electricity sector of Ukraine is established. It notes that the regulation of electricity tariffs by the state does not allow to provide a sufficient level of play of the electricity business. Proved natural monopoly is a separate structure of the market environment resulting from the technological features of production and its material base. The economic feasibility of existence is determined. The dependence of the efficiency of the natural monopoly of the market economy and the maturity of the systems of state regulation is grounded. The system of measures to optimize the structure and improve the management of the industry is suggested.

**Keywords:** monopoly, liberalization, de-monopolization, transformational economy, increased competition, the tariffs.

**Постановка проблеми.** Перехід від централізовано-керованої економіки в Україні до соціально орієнтованої ринкової є важливою економічною подією другої половини ХХ століття. Перехід до ринку, як довготривалий процес, виявляє нові закони і явища, специфіка яких не вміщується в рамки тих фундаментальних принципів, на які спираються ортодоксальні теорії циклів і криз. Обмеженість пануючих ортодоксальних теорій ринкового господарства, які акцентують увагу, головним чином, на рівноважних станах сформованої ринкової економіки, у сукупності з проблемами визначення достовірних методів аналізу трансформаційної кризи обумовили той факт, що й на сьогоднішній момент не існує єдності в поглядах щодо обґрунтування основних напрямів трансформаційної економічної політики в Україні.

Потреба виробити конкретні пропозиції і приймати рішення змушує вдаватись до пошуків адекватного аналітичного інструментарію, тобто визначення комплексу методів, що найбільше підходять для врахування специфіки дослідження ефективності трансформації природних монополій (ПМ) в Україні. В тій же мірі, в якій специфіка трактування перехідної економіки залежить від різниці в дослідницьких підходах, складність дослідження трансформаційної кризи полягає насамперед у складності специфікацій адекватних методів аналізу.

Головним інструментом економічних перетворень у процесі трансформації вважається лібералізація цін (перехід до механізму ринкового саморегулювання), що допоможе визначити дійсну цінність економічних благ в економіці та призведе до макроекономічної реструктуризації виробництва у відповідності до потреб суспільства. Неминучі збитки, які виникатимуть у процесі трансформації, можливо зменшити за рахунок швидких темпів реформ. З іншого боку, необхідність дотримання принципів соціальної компенсації накладає додаткові повноваження й на державу, яка через механізми перерозподілу повинна компенсувати збитки окремих соціальних верств населення за рахунок вигід, отриманих іншими.

Структурні перетворення економіки України висувають на перший план необхідність удосконалення і розвиток провідних галузей господарського комплексу. Одним з актуальних питань на сьогоднішній день є дослідження напрямків удосконалення і розвитку підприємств енергетичної галузі, яка має вагомий вплив на економіку, через її зв'язок зі всіма її структурними ланками, галузями, виробничими комплексами, організаціями, підприємствами. Енергетична галузь, виступаючи одним із найкрупніших міжгалузевих комплексів нашої країни, слугує наглядною моделлю ефективності протікання економічних процесів. Тому важливим напрямом регулювання регіонального ринку електроенергії з ознаками природної монополії суб'єктів господарської діяльності є обґрунтування заходів, здатних підвищити рівень обслуговування споживачів на підставі впровадження конкурентних засад функціонування підприємств у природомонопольній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання функціонування підприємств – природних монополістів та підвищення ефективності їх діяльності досліджено в наукових працях вітчизняних економістів Р.Р. Августина, В.Д. Базилевича, В.В. Венгера, В.І. Коновалюка, Є.Б. Квасюк, С.І. Кирєєва, О.О. Касинець, А.Г. Косолапова, Г.М. Филюк, [3–7;10;11], та ін. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили зарубіжні вчені Дж. Вільсон, К.Р. Макконнел, С.Л. Брю, Пол Л. Джосков, [9, 160-170], Дж. Робінсон, W.J. Baumol, W. Sharkey. Однак низка питань щодо трансформації та демонополізації природних монополістів у галузі електроенергетики є дискусійними і потребують додаткових досліджень, зокрема



необхідно дослідити та уточнити переваги і недоліки діяльності монополій та, зокрема, природних монополій в економіці України.

Монополістичні тенденції проявлялися на всіх етапах розвитку ринкових процесів. Англійський філософ Томас Гобс описує монополії, що були створені ще феодальною державою для зарубіжної торгівлі з метою збільшення прибутків шляхом монопольного права купівлі і продажу як вдома, так і за кордоном. В XIX ст. ці тенденції стали домінуючими.

З початком ринкових реформ в економіці України також посилюються монополістичні тенденції, що є наслідком дії закону максимізації прибутку та концентрації виробництва, що забезпечує окремим суб'єктам господарювання домінуюче положення на ринку. Американський економіст Дж. Кларк, у своїй праці «Розподіл багатства» (1899) монополію характеризує як тимчасове явище яке гальмує процеси розвитку. Подальший розвиток світової економіки на початку XX ст. змінив погляди вчених на конкуренцію. У період 1916-1929 рр. у зв'язку з введенням антимонопольного законодавства в США, Німеччині, Англії та інших країнах заходу злиття компаній у різних галузях призводять вже не до господарювання монополії, а до олігополії, тобто до домінування невеликої кількості великих фірм. Злиття, частіше за все, мали горизонтальний характер, що збільшувало консолідацію ринків. Джордж Стиглер, економіст, лауреат нобелівської премії, протиставляє першу та другу хвилю злиття як переважно злиття в монополії та злиття в олігополії. Поширення та розвиток на даному етапі консолідації пояснювалось, перш за все, перевагами великого бізнесу.

Неможливість пояснити з допомогою цінової конкуренції сутність конкурентної діяльності змусила економістів шукати інші теоретичні підходи. Так, Дж. Робінсон у своїй роботі «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933 р.), узагальнила дискусії про характер ціноутворення за умов монополії. Констатуючи, що в економіці не існує незалежних виробників, а об'єктивними є процеси концентрації, корпоратизації, зумовлені перевагами великого виробництва, вона підкреслює, що передумовою виникнення олігополії і недосконалої конкуренції є концентрація виробництва. Дж. Робінсон також вказує на те, що цінова конкуренція в олігополії не припиняється, а здійснюється за рахунок модифікації товару,

запровадження нових форм торгівлі, вдосконалення реклами та інше.

На думку дослідників із американського видавництва Macmillan Press, абсолютна монополія (коли компанія є єдиним постачальником однорідного продукту, що не має замінників, але має численних покупців) не зустрічається в реальному житті, а фактичні ринкові структури розташовані між двома екстремальними точками: майже досконалої конкуренції і майже абсолютної монополії [3].

Отже, природна монополія виникає і функціонує як результат об'єктивного розвитку продуктивних сил у певних сферах економіки незалежно від зусиль держави та закону. Тому актуальним є вибір конкретних моделей реорганізації, що пов'язано з розглядом альтернативних моделей реформування та відповідних форм державного регулювання ринку електричної енергії, а також прогнозу наслідків реалізації моделі ринку електроенергетичної галузі України, та його розвитку щодо підвищення рівня енергозабезпечення національної економіки. Разом з тим, недостатньо вивченими залишаються проблеми комплексного оцінювання та співставлення ефективних напрямків трансформації і наслідків демонополізації на рівні галузі для визначення та оптимізації джерел формування, розвитку та досягнення стратегічних цілей.

**Ціль статті.** Комплексний економічний аналіз трансформації та оцінку переваг демонополізації підприємств природної монополії енергетичної галузі через встановлення цілеспрямованості основних заходів на економічний результат щодо задоволення потреб соціально-економічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трансформація енергокомпаній в Україні спрямована на демонополізацію та створення ефективно працюючого ринку електроенергії, реформування нормативно-правової бази галузі та її адаптацію до нових економічних умов відповідно до концепції функціонування і розвитку Оптового ринку електричної енергії України. В Україні підприємства енергетичної галузі мають досить складну структуру, через це ступінь природної монополізації виробництва переоцінюється, тому що багато елементів не є природно монопольними. У зв'язку з цим виникає необхідність у межах галузі виділити лише ту структуру, що є носієм суттєвих, специфічних, властивих для природної монополії, ознак. Обґрунтоване

виокремлення природно монопольного сектору залежить від наявності єдиної методологічної бази і постановки мети галузевих особливостей здійснення приватизаційних процесів в Україні.

В енергокомпаніях риси природної монополії властиві лише одному виду діяльності. Цією діяльністю є лінії передачі, а не трансформаторні пристрої. Прийнято вважати, що цей окремий природно монопольний сектор – підприємства локальних електромереж існує, оскільки їх будівництво та експлуатація, що буде дублювати діючі, створює надзвичайно високе цінове навантаження через відсутність конкурентних механізмів та недостатньо ефективного регулювання монополій. Тарифи на електроенергію є регульованими з боку держави і не дозволяють забезпечувати достатній рівень відтворення електроенергетичного бізнесу.

Отже в енергетичній галузі лише діяльність з транспортування енергії відноситься до сфери діяльності суб'єктів природних монополій. Оскільки підприємства електроенергетичної галузі займають монопольне становище лише з передачі і розподілу електроенергії, то відповідно до Закону України «Про природні монополії» [1] господарська діяльність підприємств електроенергетичної галузі з виробництва електричної енергії є такою, що належить до суміжного товарного ринку, який не перебуває в стані природної монополії. Проте Закон «Про природні монополії» поділяє діяльність на монопольну і ту, яка не є монопольною, але безпосередньо пов'язана з нею (тобто допоміжна монопольна діяльність).

Зазначене є складною проблемою при визначенні критеріїв для віднесення підприємства монопольної діяльності до переліку господарюючих суб'єктів природних монополій з продукцією допоміжного виробництва. З одного боку, це сприяє розвитку конкуренції, а з іншого, монопольне становище може призвести до недобросовісної конкуренції за рахунок цінової політики, а також втрати інновацій внаслідок знищення конкурентів.

Але за постановою НКРЕ №1455 від 25.12.2002 р. передбачено наступне: порядок придбання товарів, робіт та послуг ліцензіатами, ціни (тарифи) на відповідність яких встановлює НКРЕ, не застосовується до закупівель товарів і послуг ліцензіатами, які є суб'єктами природних монополій. Тобто, на

даний момент діяльність підприємств як природних монополістів обмежується лише сферою передачі і розподілу електроенергії, де діє Національна комісія регулювання енергетики, створена, до речі, ще до прийняття Закону [2].

Директивною концепції функціонування та розвитку Оптового ринку електричної енергії України передбачено трансформацію енергокомпаній – природних монополістів, щоб забезпечити конкурентні засади їх діяльності та створити організаційно-економічний механізм регулювання цін на продукцію (послуги) в напрямку їх зменшення.

Проте наукові дослідження відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Р. Коуза дають підстави стверджувати, що при трансформації ПМ трансакційні витрати, під якими, в свою чергу, вчений розуміє витрати на комерційні операції в ринкових умовах (пошук постачальників, споживачів, ведення переговорів, формування каналів збуту та ін.). Такі операції пов'язані безпосередньо не з виробництвом, а з реалізацією продукції, проте вони можуть призвести до значних збільшень статей витрат компанії. У класичній економічній теорії ці витрати не враховувались, адже згідно з цією концепцією пропозиція та попит, прямо взаємодіючи, регулюють ціну, яка негайно стає відомою всім зацікавленим суб'єктам. На думку Р. Коуза, за умов ринкової системи інформацію щодо наявності товарів, цін на них, смаків споживачів розпорошено. Саме тому, дані необхідні компаніям, можуть передаватися лише через механізм коливання цін, а пошук їх потребує великих та вагомих витрат [8].

Отже, на нашу думку, проблеми монополії підприємства електроенергетичної галузі існують, в більшій мірі, внаслідок законодавчо не достатнього врегулювання цього питання в Законі України «Про природні монополії». На підставі викладеного можна стверджувати, що для забезпечення результативної діяльності природної монополії в електроенергетиці недостатньо сформувати конкурентний ринок. Необхідним є встановлення та забезпечити виконання ряду комплексних проблемних завдань трансформації економіки України, враховуючи особливості підприємств енергетичної галузі [5]:

- наявність складної інженерної та технологічної інфраструктури, що

розміщена на конкретній території з характерною територіальною специфічністю ресурсів, що суттєво впливає на формування відносин між зацікавленими сторонами;

- продукція (послуги) суб'єктів природних монополій (електроенергію) неможливо запасати і зберігати її, і відповідно, вироблена, але не спожита електроенергія спричиняє збитковість діяльності, а недовиробництво в один період не може бути компенсовано перевиробництвом в інший. Таким чином, така продукція (послуги) є специфічним в часі благом, а виробництво та перерозподіл таких благ повинно бути стійким і передбачуваним;

- в електроенергетичному виробництві, на відміну від інших природних монополій (газопостачання, водопостачання), існує жорстка єдина система оперативного, у тому числі автоматичного, управління режимами єдиною енергетичною системою в якій має місце тісний режимний зв'язок паралельно працюючих електростанцій і електроустановок споживачів, швидкість поширення на значну територію перехідних аварійних процесів. При цьому забезпечення надійності електропостачання є пріоритетом перед економічними завданнями, оскільки аварійні порушення живлення споживачів призводять до значних економічних втрат.

Зазначені особливості мають принципове значення при аналізі конкретних варіантів напрямів реформування підприємств з секторами природних монополій в галузі енергетики України. Крім зазначених особливостей існують проблемні завдання, які характерні більшості підприємств з секторами природних монополій, спричинені станом ринкової зрілості економіки України.

Оскільки вибір стратегії трансформації, її глибини, швидкості і послідовності стадій зачіпає життєво важливі інтереси практично всіх економічних суб'єктів, принципи неминуче впливатимуть на прийняття найбільш сприятливих для агентів державних рішень. Підтвердженням цього можуть слугувати наведені на початку 2000-х рр. дані Державної податкової адміністрації України, щодо 364 народних депутатів, які мали прибутки від комерційних структур, пряме або непряме відношення до господарської діяльності 3,1 тис. підприємств і тільки 86 осіб не були причетними до підприємницької діяльності [11, 24–25]. Хоча пізніше подібні дані не наводилися офіційними джерелами, по суті загальна ситуація не змінилася. Так,

приватизація енергетичних і сировинних галузей та їх монополізація призвели до економічного і політичного диктату цих галузей, необґрунтованого завищення цін, а отже, й до привласнення власниками монополій економічної ренти, створеної суспільством. Прикладом може слугувати монополізація паливно-енергетичного ринку України та монопольне маніпулювання цінами, що повністю паралізує діяльність усіх інших галузей та деформує цінові пропорції в економіці.

Разом з тим, на фінансовий стан енергопостачальних компаній негативно впливають такі фактори:

- високі понаднормативні витрати електричної енергії обумовлені, у першу чергу, позаобліковим споживанням електроенергії;

- значна заборгованість підприємств житлово-комунального господарства і відсутність джерел оплати спожитої електричної енергії підприємствами, відключення яких від енергопостачання законодавчо заборонено;

- несвоєчасне і недостатнє фінансування поточних видатків бюджетних підприємств, установ і організацій на оплату електричної енергії в межах затверджених кошторисів;

Зниження рентабельності ряду енергопостачальних компаній обумовлено впровадженням також відповідно до Закону України "Про міський електричний транспорт" фіксованого тарифу для міського електротранспорту на рівні тарифів для населення. Збитки від постачання електроенергії міському електротранспорту за зниженими тарифами повністю віднесені на фінансові результати діяльності енергопостачальних компаній.

В результаті, вже на початку трансформаційних перетворень замість реструктуризації виробництва, спрямованої на максимізацію добробуту в суспільстві, політика макроекономічної стабілізації і лібералізації цін призвела до кризи неплатежів, тобто замість стабілізації виникла дестабілізація. Оскільки саме руйнування зайняло домінуюче положення в концепції реформ і створило перешкоди щодо нового типу господарських відносин.

Сьогоднішнє наростання невизначеності на політичних ринках, що спостерігається, пов'язане з існуванням певної кількості осіб, що не зуміли реалізувати свої інтереси, так і пересічні громадяни,

позбавлені доступу до приватизованої власності й до інших «благ», створених реформами. Таким чином, цілком закономірним є існуючий стан галузі і, відповідно, потреба продовження процесу трансформації.

Першочерговим завданням трансформації підприємств енергетичної повинно бути:

- забезпечення прозорості усіх видів господарської діяльності підприємств природних монополій;

- збереження і розвиток єдиної інфраструктури електроенергетики, включаючи магістральні мережі і диспетчерське управління, підвищення стійкості роботи, безпеки і якості надання послуг; розвиток експортного потенціалу електроенергетики;

- створення умов для функціонування ринку електроенергії, на принципах, що виключають дискримінацію будь-яких учасників по всій території України.

Державне регулювання діяльністю стратегічно важливою енергетичною галуззю має характеризуватися відкритістю і доступністю інформації для усього суспільства, що уможливить підтримку споживачів при встановленні достатньо високого рівня ціни (тарифу) для забезпечення рентабельності і, відповідно, інвестиційного розвитку підприємств галузі. Для цього, на наш погляд, необхідно створити державну інформаційну систему, яка б забезпечувала спільну інформаційну базу про фінансово – економічні показники операційної діяльності для формування і реалізації рішень щодо регулювання діяльності природних монополій на основі фактичних результатів.

**Висновки.** Природна монополія є відособленою структурою ринкового середовища, яка виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва та його матеріальної бази, отже, її існування економічно доцільне. Природні монополії виникають лише в тих галузях економіки, де конкуренція була б економічно неефективним і руйнівним явищем.

Ефективність функціонування природних монополій залежить від ринкової зрілості економіки і системності державного регулювання, які в Україні залишається вкрай низьким. Виконані дослідження свідчать про невирішеність і практичну значущість подальшого розкриття питань формування ефективного механізму управління розвитком всієї економіки України в напрямку створення

платоспроможного попиту на життєво необхідну продукцію природних монополій, як основний фактор функціонування ринку, без якого демонополізація окремого їх сектору не змінить конкуренції в економічній системі. При цьому трансформація і демонополізація не вирішує проблем удосконалення менеджменту, системи організації бізнесу. Здійснити заходи трансформації і демонополізації означає почати працювати ефективно. Пріоритетними тенденціями розвитку природних монополій в галузі енергетики України повинні бути:

- подальше структурне перетворення і перебудова організаційної структури підприємств і організацій ПМ, перегляд функціональних обов'язків керівників і спеціалістів, удосконалення посадових інструкцій і положень про структурні підрозділи, покращення регулювання внутрішніх процесів у відповідності до світових стандартів якості;

- ринкова орієнтація всіх підприємств галузі, її фінансово-економічне оздоровлення, покращення умов праці і матеріальних стимулів для працівників усіх підсистем із застосуванням сучасного адаптивного механізму господарювання.

**Перспективи подальших досліджень.** Вирішення поставлених у статті проблемних завдань підвищення конкуренції природних монополій шляхом демонополізації, спрямованих на зменшення тарифів є етапом дисертаційного дослідження з розробки методів та моделей трансформації підприємств природних монополій.

### *Література*

1. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. № 1682-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

2. Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику»: Прийнятий 22 червня 2000 р. №1821-III // Урядовий кур'єр. – 2000. – 7 лип. – С.5.

3. Филюк Г. Природна монополія: теоретичний аспект / Г.Филюк // Вісник КДТЕУ. – 2000. – № 4. – С.35 – 43.

4. Августин Р.Р. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи / Р.Р. Августин // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 11. – С. 59-63.

5. Базилевич В., Филюк Г. Роздержавлення природних



монопольних структур в Україні /В. Базилевич, Г. Филюк // Економіка України. – 2002. – № 3 – С. 35–42.

6. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / М. Віскузі, В. Кіп та ін. // – К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”. – 2004. – С.423 – 447.

7. Венгер В.В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В.В. Венгер // Економіка підприємства. – 2010. – № 3 – С. 65-72.

8. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р.Коуз//.– М., 1993. – 380 с.

9. Вільямсон О. Природа фірми / О.Є. Вільямсон // Пер. с англ. – К.: «А.С.К». 2002 -335с.

10. Касинець О. Теоретико-методологічні аспекти регулювання діяльності природних монополій / О.О. Касинець, В.І. Якимів // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4. – С. 37-43.

11. Косолапов А. Г. Фінансові методи стимулювання ринкових перетворень в Україні. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – С. 24-25.

1. Zakon Ukrayiny «Pro pryrodni monopoliyi» vid 20.04.2000 r. # 1682-III. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

2. Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrayiny «Pro elektroenerhetyku»: Pryunyatyu 22 chervnya 2000 r. #1821-III // Uryadovyy kur"yer. – 2000. – 7 lyp. – S.5.

3. Fylyuk H. Pryrodna monopoliya: teoretychnyy aspekt / H.Fylyuk // Visnyk KDTEU. – 2000. – # 4. – S.35 – 43.

4. Avhustyn R.R. Derzhavne rehulyuvannya pryrodnykh monopoliy: sut', zavdannya ta metody / R.R. Avhustyn // Naukovi pratsi NDFI. – 2009. – # 11. – S. 59-63.

5. Bazylevych V., Fylyuk H. Rozderzhavlennya pryrodnykh monopol'nykh struktur v Ukrayini /V. Bazylevych, H. Fylyuk // Ekonomika Ukrayiny. – 2002. – # 3 – S. 35–42.

6. Ekonomichna teoriya rehulyuvannya ta antymopol'na polityka / M. Viskuzi, V. Kip ta in. // – К.: Vyd-vo Solomiyi Pavlychko “Osnovy”. – 2004. – S.423 – 447.

7. Venher V.B. Derzhavne rehulyuvannya pryrodnykh monopoliy v Ukrayini: napryamy vdoskonalennya / V.V. Venher // Ekonomika pidpryyemstva. – 2010. – # 3 – S. 65-72.

8. Kouz R. Firma, ryнок u pravo / R.Kouz//.– M., 1993. – 380 s.

9. Vil'yamson O. Pryroda firmy / O.Ye. Vil'yamson // Per. s anhl. – K.: «A.S.K». 2002 -335s.

10. Kasynets' O. Teoretyko-metodolohichni aspekty rehulyuvannya diyal'nosti pryrodnykh monopoliy / O.O. Kasynets', V.I. Yakymiv // Naukovi pratsi NDFI. – 2010. – # 4. – S. 37-43.

11. Kosolapov A. H. Finansovi metody stymulyuvannya rynkovykh peretvoren' v Ukrayini. – K.: T-vo «Znannya», KOO, 2000. – S. 24-25.

*Рецензент: Кузнєцова І.О., д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності*

*10.05.2016*

УДК 334.012.74:336.1:352

*Баранова Вікторія, Немченко Ганна*

## **БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

В умовах кризового стану економіки України особливої уваги потребують питання підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів. Саме місцеві бюджети використовуються для соціального розвитку регіонів. Останні роки актуальним є питання бюджетної децентралізації. Від того, на скільки добре розвинені місцеві бюджети залежить добробут населення в регіоні. На місцевому рівні краще, ніж на центральному вирішувати, які проблеми для регіону потрібно вирішувати першочергово, оскільки існують регіональні особливості кожного району, області, які важко врахувати з центру. А децентралізація, у розвинених країнах, сприяє вирішенню цієї проблеми. Тому в статті розглянуто сучасний стан бюджетної децентралізації в Україні та висвітлено основні проблеми цього процесу. Зроблені пропозиції по залученню коштів до місцевих громад.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів, інвестиції.

*Баранова Виктория, Немченко Анна*

## **БЮДЖЕТНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВА**

В условиях кризиса украинской экономики особое внимание необходимо уделить повышению эффективности функционирования местных бюджетов. Местные бюджеты используются для социального развития регионов. В последние годы актуальным является вопрос о бюджетной децентрализации. От того, насколько хорошо развиты местные бюджеты зависит благосостояние населения в регионе. На местном уровне лучше, чем на центральном решать, какие проблемы для региона нужно решать в первую очередь, поскольку существуют региональные особенности каждого района, области, которые трудно учесть из центра. В развитых странах децентрализация способствует решению этой проблемы. Таким образом, в статье рассмотрено современное состояние бюджетной децентрализации и освещены основные проблемы этого процесса. Сделаны предложения по привлечению средств местные общины.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, бюджетная децентрализация, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов, инвестиции.

*Baranova Victorya, Nemchenko Ganna*

## **FISCAL DECENTRALIZATION: STATE AND PROSPECTS**

In a crisis in the Ukrainian economy, special attention should be paid to improving the functioning of local budgets. Local budgets are used for the social development of the regions. In recent years, relevant is the question of fiscal decentralization. The degree well developed local budgets depend on living standards in the region. At the local level rather than at the national resolve that problem for the region should be solved primarily because there are regional peculiarities of each region, an area that is difficult to consider from the center. A decentralization helps solve this problem in developed countries. So in the article discussed the current state of fiscal decentralization and highlight the major problem of this process in

Ukraine. Made offers to attract funds to local communities.

**Keywords:** local budgets, fiscal decentralization, revenues of local budgets, expenditures of local budgets, investments

**Постановка проблеми** у загальному її вигляді та її взаємозв'язок з важливим науковим чи практичним завданням. На сьогодні в Україні неефективна і нединамічна економіка. Окрім того, наша країна страждає від нестабільної політики. Порушуються бюджетна дисципліна, бюджет не виконує покладені на нього функції.

В умовах кризового стану економіки України особливої уваги потребують питання підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів, оскільки для соціального розвитку регіонів використовуються саме вони. Разом з тим, значна частина коштів концентрується у державному бюджеті, тоді як в умовах бюджетної децентралізації повинна залишатися місцевим органам влади.

В умовах ресурсних обмежень, проблема оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади є актуальною у контексті підвищення ефективності бюджетної системи. Для того, щоб місцеві органи влади були здатними забезпечити виконання своїх завдань, вони повинні володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття власних витрат. Проведення бюджетної децентралізації породжує конфлікт інтересів між центральною та місцевою владою. Вирішення цього конфлікту повинне спиратися не на емоційний та популістські твердження, а на ґрунтовне наукове дослідження з розробкою відповідного механізму реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні в економічній літературі комплекс таких проблем розглядається досить активно, особливо питання реформування системи місцевих бюджетів в частині надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування. Значним є науковий доробок українських вчених, які заклали фундамент щодо вирішення проблем розробки ефективної бюджетної політики, формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Це, насамперед, такі науковці як Буковинський С.А., Гальчинський А.С., Кириленко О.П., Луніна І.О та інші.

Виділення **невирішених раніше частин загальної проблеми**, яким присвячується дана стаття. Враховуючи стратегічний напрямок

щодо інтеграції України у ЄС, нашій країні слід провести необхідну кількість реформ, аби наблизити наше законодавство і виконавчу владу до прозорого і ефективно функціонуючого механізму економік ЄС. Слід зазначити, що вимоги до децентралізації відсутні у інтеграції України з ЄС, але майже в усіх розвинутих країнах вона існує у той або іншій формі, з урахуванням національними особливостями розвитку країни.

На шляху бюджетної децентралізації існує низка проблем:

1. Органи місцевого самоврядування не володіють достатніми ресурсами для реалізації власних повноважень. Частка видатків місцевих бюджетів на реалізацію власних повноважень органів самоврядування найменша серед країн Європи.

2. Органи місцевого самоврядування не мають можливості розпоряджатися своїми коштами.

3. Неякісне бюджетне планування на центральному рівні. Відсутній стратегічний план розвитку країни і регіонів на перспективу.

**Формулювання цілей статті.** Питання децентралізації бюджетної системи України є актуальними для України. Вирішенню багатьох проблем повинне передувати аналітичний огляд загального стану об'єкту дослідження та можливих напрямів вирішення сформульованих завдань. Тому ціллю даної статі є розгляд сучасного стану бюджетної децентралізації та висвітлення основних проблем цього процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова децентралізація — це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління. У зарубіжних країнах замість фінансової використовують термін фіскальна децентралізація.

Основоположником останньої ідеї був американський економіст Ч. Тібо. На його думку, саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними й громадськими послугами. Він довів, що лише при фіскальній автономії субнаціональних органів управління публічні видатки відповідатимуть індивідуальним уподобанням-споживачів згідно з їхніми потребами [1].

На сьогодні українська держава розширила функції і повноваження місцевого самоврядування, однак джерела доходів місцевих громад не у повному обсязі забезпечують фінансування наданих функцій і можливості все одно залишилися обмеженими.

Розвиток України як незалежної держави з європейськими цінностями потребує формування ефективного місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади. Місцеве самоуправління — це право і реальна здатність органів місцевого самоврядування у межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ під власну відповідальність і в інтересах місцевого населення.

Аби країна повноцінно розвивалася та була здатна забезпечити фінансову безпеку і добробут громадян, децентралізація, в залежності від національних особливостей розвитку, надає можливість органам місцевої влади вирішувати важливі питання місцевого значення на місцях, мати обсяг фінансових ресурсів, достатній для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Децентралізація сприяє створенню сприятливого клімату для місцевого бізнесу.

Аналіз показав, що якщо в постсоціалістичних країнах ЄС спостерігалася тенденція до зростання частки власних доходів місцевих бюджетів (Словенія, Естонія — 62%, Чехія — 73%) і зменшення трансфертів з центрального бюджету (їх частка у більшості країн не перевищує 50%), то в Україні частка власних доходів місцевих бюджетів невпинно зменшувалася (із 56,5% у 2005 р. до 43,6% нині), а трансферти перетворилися на головне джерело надходжень до місцевих бюджетів (52–56%), що означає зростання фінансової залежності органів місцевого самоврядування від центру. Розглянемо, як змінилися показники бюджетної децентралізації в Україні (рис. 1).

Можна побачити, у 2015 р. спостерігається погіршення показників бюджетної децентралізації як за доходами, так і за видатками. Коефіцієнт децентралізації (Коефіцієнт бюджетної децентралізації за доходами (видатками) характеризує ступінь децентралізації доходів (видатків), тобто зосередження доходів і видатків із місцевих бюджетів. Коефіцієнт бюджетної децентралізації обчислюється як відношення доходів (видатків) місцевих бюджетів

до доходів (видатків) Зведеного бюджету України) видатків за підсумками дев'яти місяців 2015 р. зменшився до 40,6% (річний план — 40,5%) порівняно із 42,8 % у середньому за 2010–2014 р., а модифікований коефіцієнт децентралізації видатків — до 43,9% (по факту за дев'ять місяців і за річним планом) порівняно із 44,3% у попередні роки, хоча на фінансування з місцевих бюджетів передано додатково 638 об'єктів і заходів освіти, культури, охорони здоров'я та фізичної культури і спорту.

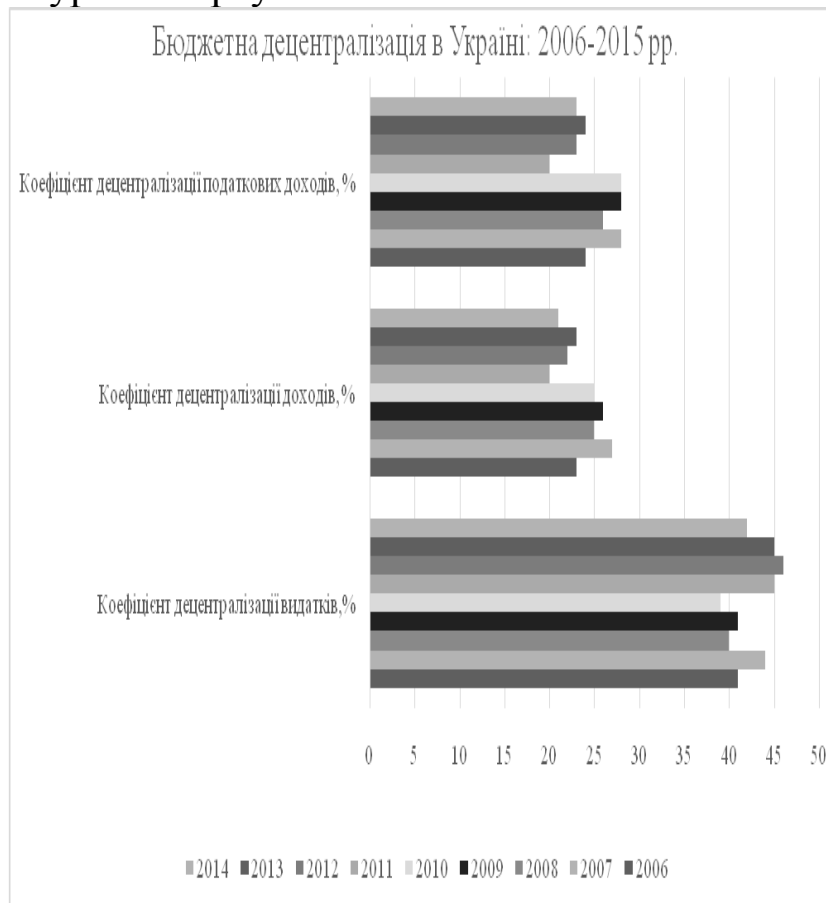


Рис.1. Бюджетна децентралізація в Україні: 2006-2015 рр.  
(побудовано за даними [2])

Коефіцієнт фінансової залежності місцевих бюджетів збільшився до 55,0% (за 9 міс. 2015 р., річний план – 62,0%), тоді як у середньому за 2010-2014 рр. становив 25,7%. Обсяг субвенцій (як частка ВВП) зріс у 3 рази – із 3% ВВП у 2010 р. до 9% у 2015 р. Місцеві органи влади проголошено самостійними при формуванні своїх бюджетів, однак у структурі їх видатків значну частину (близько 63%) становлять видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення населення, які

фінансуються за рахунок субвенцій, тобто фактично визначаються рішеннями центральних органів влади. Висока частка субвенцій у видатках місцевих бюджетів свідчить про те, що їх розподіл між державним і місцевими бюджетами потребує перегляду. До речі, у місцевих бюджетах постсоціалістичних країн Європи частка видатків на охорону здоров'я та соціальне забезпечення населення є удвічі нижчою, ніж в Україні [3].

На відміну від Європейських країн, характерною особливістю організації фінансової системи в США є високий рівень автономності, яка полягає у тому, що кожен з рівнів державного управління самостійно проводить бюджетну та податкову політику у кожному штаті. Особливістю формування фінансової системи США є те що вона розвивалась на основі ринкових принципів шляхом створення власних інститутів та відповідних методів їх функціонування. При цьому властивістю фінансової системи США є тенденція до підвищення рівня саморегулювання, що визначається великою кількістю та надійністю фінансових інструментів. В даний час фінансова система США досягла високого ступеню розвитку та стала фундаментальною основою економіки країни, що забезпечує можливість динамічного розвитку та подолання кризових явищ.

Основні правила функціонування фінансової системи Німеччини закріплені в Конституції країни. Бюджетний устрій базується на сильній децентралізованій федеральній системі, що надає велику владу 16 землям. Такі особливості фінансової системи Німеччини пов'язані з політичним та соціально-економічним становленням держави у минулому [2].

Ці країни досить успішно розвиваються протягом багатьох років, їх економіка є потужною та ефективною. Можливо, якщо застосувати досвід цих країн (США, Німеччина, реформувати організацію фінансової системи, надати більше автономії органам місцевого самоврядуванням на місцях, але посилити контроль за використанням коштів, тобто взагалі систему внутрішнього та державного аудиту) в Україні, то наша держава також вийде на світову арену як конкурентоспроможна і фінансово незалежна.

Безумовно, результатом децентралізації повинно бути підвищення рівня життя у галузі регіонів, які забезпечують конкурентні переваги, сталий їх розвиток та робочі місця. Сталий



розвиток неможливо забезпечити не здійснюючи інвестиції у охорону навколишнього середовища, новітні, інноваційні галузі. Для цього потрібно організувати пошук джерел фінансування регіональних програм розвитку.

Наприклад, Корнієцький О.В., пропонує для фінансування будівництва доріг у регіонах, як бюджетні, так і залучені кошти, в першу черг через банківські кредити, облігації та акції. [4, с.313-322]

На нашу думку, сьогодні, у якості інвестицій залучати кредити неможливо, що пов'язано з політикою дорогих грошей, яку зараз проводить уряд, - великими відсотками.

Ось чому, ринок цінних паперів (акцій та облігацій) є більш привабливим та перспективним для напряму залучення коштів. В цих умовах, гарантом цих паперів повинна виступати міська громада і забезпечувати виплату відповідних відсотків (дивідендів), що передбачає пошук найбільш перспективних, ефективних, прибуткових проектів, з урахуванням потенційних можливостей регіону. Це дозволить залучати кошти не тільки місцевого населення, але й іноземних інвесторів.

Для кожного регіону повинна бути відпрацьована своя модель розвитку, яка б враховувала екологічні, кліматичні та економічні особливості.

Так, у якості пріоритетних напрямків інвестування в Одесі та області можуть виступати інноваційна (наявність значної кількості установ, вищих навчальних закладів), рекреаційна (природно-кліматичні умови), агропромислова (якісні земельні ресурси) діяльності.

Необхідно, щоб регіональне інвестування було пов'язане з стратегічним плануванням економічного розвитку України в цілому, визначити пріоритетні напрямки. В залежності від пріоритетності і можливостей регіонів, доцільно надавати пільгові кредити, субвенції, дотації, здійснювати емісію цінних паперів.

Звичайно, пріоритетними напрямками розвитку країни повинні стати іновації, які дадуть можливість сприяти конкурентоздатності українських товарів.

Необхідно зрозуміти, які задачі відносять на регіональний рівень, а які повинні знаходитися на державному, аби не допустити дублювання функцій, а також і їх невиконання.

Можна розглянути цікавий приклад концерну Volkswagen. Хоча і власником контрольного пакету акцій є сім'я Порше-Пієх, вона не може прийняти будь-яке рішення, яке вважає необхідним. В компанії існує дворівнева структура ради директорів, де у робітників сильне представництво. Крім того, 20% акцій концерну є власністю уряду землі Нижня Саксонія. В результаті, рішення компанії приймаються шляхом складного процесу переговорів, при участі акціонерів, менеджерів, працівників, населення в цілому (тому що значний пакет акцій належить уряду) [5].

На сьогодні в Україні відсутні органи управління інвестиціями. У державі не розроблений план, програма соціально-економічного розвитку не лише регіонів, але і держави в цілому на 5-20 років. Тому здійснити прогнозування на тривалий час майже неможливо, що не сприяє інвестиційній привабливості як регіонів, так і держави.

Таким чином, і регіональна влада, і держава, повинні підтримувати бізнес, зростання якого, сприятиме збільшенню надходжень коштів до бюджету усіх рівнів. У той же час, бізнес має підтримувати громади, державу і разом приймати рішення щодо розвитку регіону.

Успішна реалізація запропонованих напрямків інвестування створить додаткові робочі місця, збільшить ВВП регіону та надходження до місцевого бюджету, а разом із тим, підвищить життєвий рівень населення.

**Висновок.** Отже, на сьогодні актуальним питанням є децентралізація місцевих бюджетів України. Питання реформування системи місцевих бюджетів в частині надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування є досить важливим для України. Реалізовані підходи до реформування міжбюджетних відносин фактично зберігають високу централізацію бюджетних рішень.

Для запровадження децентралізації необхідно:

- встановлення чітких щорічних параметрів витрат місцевих бюджетів та створення механізму перевірки місцевими державними адміністраціями дотримання місцевими бюджетами даних вимог;
- визначення чітких принципів надання місцевим бюджетам субвенцій та інших цільових виплат;
- наділення місцевих органів влади повноваженнями, а також фінансовим забезпеченням, що даватимуть їм змогу реагувати на

зміни попиту населення на місцеві суспільні блага та послуги;

- розподіл повноважень (прав і відповідальності) між центральними та місцевими органами влади, що виключає їх дублювання, враховуючи, що надання прав без відповідальності створює умови для корупції та неефективного використання бюджетних коштів;

- забезпечення прозорості рішень і діяльності місцевої влади та її підзвітності населенню;

- забезпечення повноцінне функціонування системи державного аудиту [6].

Пріоритетними напрямками розвитку країни повинні стати інновації, які дадуть можливість сприяти конкурентоздатності українських товарів. Слід приділяти достатню увагу інвестиціям, пошукам нових грантів, адже вони є ключовим фактором наповнення доходної бази місцевих бюджетів, що в свою чергу:

- дасть можливість направляти ці кошти у розвиток регіонів і країни в цілому;

- дозволить збільшити дохідну базу без застосування податкового тиску для населення та бізнесу;

- зменшить корупцію в регіонах;

- дозволить розвиватися бізнесу і ставати конкурентоспроможними, можливо вийти на світовий ринок у майбутньому, тому що наша країна має великі потенційні можливості для цього;

- дасть змогу підвищити добробут населення, соціальні стандарти, що в свою чергу збільшить тривалість і якість життя і зменшить відтік «умів» і мігрантів закордон.

### *Література*

1. Бикадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (20). – 2010. – С.145-151.

2. Забедюк М. С. Особливості формування та функціонування фінансових систем зарубіжних країн / М. С. Забедюк // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 202-207.

3. Луніна І., Серебрянська Д. Декларації та реалії бюджетної децентралізації // Дзеркало тижня. – №43. – 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/deklaraciyi-ta->

realiyi-byudzhetnoyi-decentralizatsiyi-abo-yakimi-naspravdi-ye-finansovi-povnovazhennya-miscevoyi-vladi-\_.html

4. Корнієцький О. В. Стратегія і механізми міжрегіональної взаємодії транспортно-логістичних систем в умовах трансформації економіки: проблеми теорії і практики / О. В. Корнієцький. – Херсон: Грінь Д.С., 2014. – 352 с.

5. Экономическая демократия // Зеркало недели. – 8 апреля 2016. – №13.

6. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні // Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

1. Bykadorova N. O. Finansova detsentralizatsiya mistsevoho samovryaduvannya / N. O. Bykadorova // Ekonomichnyy visnyk Donbasu. – # 2 (20). – 2010. – S.145-151.

2. Zabedyuk M. S. Osoblyvosti formuvannya ta funktsionuvannya finansovykh system zarubizhnykh krayin / M. S. Zabedyuk // Ekonomichnyy forum. – 2015. – # 1. – S. 202-207.

3. Lunina I., Serebryans'ka D. Deklaratsiyi ta realiyi byudzhetnoyi detsentralizatsiyi // Dzerkalo tyzhnya. – #43. – 2015. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://gazeta.dt.ua/finances/deklaratsiyi-ta-realiyi-byudzhetnoyi-decentralizatsiyi-abo-yakimi-naspravdi-ye-finansovi-povnovazhennya-miscevoyi-vladi-\\_.html](http://gazeta.dt.ua/finances/deklaratsiyi-ta-realiyi-byudzhetnoyi-decentralizatsiyi-abo-yakimi-naspravdi-ye-finansovi-povnovazhennya-miscevoyi-vladi-_.html)

4. Korniyets'kyu O. V. Stratehiya i mekhanizmy mizhrehional'noyi vzayemodiyi transportno-lohistychnykh system v umovakh transformatsiyi ekonomiky: problemy teorii i praktyky / O. V. Korniyets'kyu. – Kherson: Hrin' D.S., 2014. – 352 s.

5. Экономическая демократия // Зеркало недели. – 8 апреля 2016. – #13.

6. Ochikuvani ryzyky u protsesi detsentralizatsiyi vlady v Ukrayini // Analitychna zapyska. Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

*Рецензент: Савенко І.І., д.е.н. професор, зав. каф. менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій*

*10.05.2016*

## **ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ СВІТОВИХ ГРОШЕЙ СУКУПНІСТЮ ОСОБЛИВИХ ГРОШЕЙ**

Функціональний підхід до сутності світових грошей не дозволяє досліджувати ситуацію виконання різних функцій світових грошей різними особливими грошима. Політекономічна теорія грошей дозволяє дослідити цю ситуацію методом сходження від абстрактного до конкретного: від конкуренції товарів за роль грошей до конкуренції особливих грошей за роль всезагальних грошей. Обидві ці ситуації є нерівноважними і являють собою фазу життєвого циклу всезагального еквівалента.

*Ключові слова:* гроші, світові гроші, метод сходження від абстрактного до конкретного, функціональний підхід.

*Бондарь Дмитрий*

## **ВЫПОЛНЕНИЕ ФУНКЦИЙ МИРОВЫХ ДЕНЕГ СОВОКУПНОСТЬЮ ОСОБЕННЫХ ДЕНЕГ**

Функциональный подход к сущности мировых денег не позволяет исследовать ситуацию выполнения разных функций мировых денег разными особенными деньгами. Политэкономическая теория денег позволяет исследовать эту ситуацию методом восхождения от абстрактного к конкретному: от конкуренции товаров за роль денег к конкуренции особенных денег за роль всеобщих денег. Обе эти ситуации являются неравновесными и представляют собой фазу жизненного цикла всеобщего эквивалента.

*Ключевые слова:* деньги, мировые деньги, метод восхождения от абстрактного к конкретному, функциональный подход.

*Bondar Dmitry*

## **THE PERFORMANCE OF FUNCTIONS OF WORLD MONEY BY SET OF SPECIFIC MONIES**

The functional approach to the essence of world money does not allow us to investigate the situation of performing the functions of world

money by set of specific monies. Political economy theory of money allows to investigate this situation using the method of ascent from the abstract to the concrete: from the competition among commodities for the role of money to the competition among specific monies for the role of general money. Both of these situations are not in equilibrium, they are the phases of the general equivalent's life cycle.

**Keywords:** money, world money, method of ascent from the abstract to the concrete, functional approach.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для здійснення грошово-кредитної політики першочергове значення має визначення об'єкта регулювання. Як визначити, чи є даний об'єкт грошима? Кваліфікувати об'єкт як гроші можна, визначивши, чи виконує він функції грошей, оскільки ніяк інакше гроші себе не проявляють. Якщо в масштабах окремого суспільства нормою є монополія певного товару-еквівалента, то на світовому ринку функціонує цілий ряд валют, внаслідок чого застосування функціонального підходу до визначення світових грошей пов'язане з деякими труднощами.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Спостерігаючи функціонування цілого ряду валют на світовому ринку, Л. М. Красавіна приходять до висновку, що сучасні валюти «...стали світовими різною мірою» [8, с. 40]. Підхід, згідно з яким валюти відіграють роль світових грошей різною мірою, ґрунтується на дослідженні ступеня участі валют у виконанні функцій світових грошей. Аналізується, яким чином світові гроші використовуються приватним і державним сектором в якості міри вартості, засобу обігу, засобу заощадження і засобу платежу [див. 4, с. 148-149], після чого визначається питома вага тієї чи іншої валюти в кожному із сегментів функціонування світових грошей. Для аналізу застосовуються показники, що характеризують частку валюти на різних світових ринках: на ринку товарів і послуг, валютному ринку, ринках цінних паперів і позичкових капіталів, а також її частка в офіційних валютних резервах. Ці показники мають важливе практичне значення, як і частка тієї чи іншої валюти на внутрішньому ринку країни при вимірюванні рівня його доларизації, однак застосування підходу, що ігнорує політекономічну теорію грошей, призводить до неточностей.

Наприклад, поширена думка, що міжнародне використання валюти приватним сектором у якості засобу заощадження

характеризується її часткою в приватних інвестиціях, а також на міжнародних ринках боргових цінних паперів і похідних валютних інструментів [див. 11, с. 43-48]. Проте інвестування, тобто перетворення грошей у капітал, несумісне з виконанням грошима функції засобу заощадження, оскільки остання передбачає спокій, а перше – рух грошей. Що стосується частки грошей на ринках цінних паперів, то в даному випадку мається на увазі обсяг цінних паперів, номінованих у даній валюті. Тут також має місце перетворення грошей в капітал, коли покупець цінного паперу розстається зі своїми грошима, які тому виконують функцію засобу обігу, але не засобу заощадження. Цінні папери, що підлягають оплаті іноземною валютою, не тотожні цій валюті, грошове зобов'язання не тотожне грошам, тому не цілком обґрунтовано стверджувати, що в офіційних резервах «запаси іноземної валюти знаходяться... у формі різних цінних паперів, виражених у валюті...» [5, с. 189-190].

Ще одним прикладом є трактування заощадження золота в офіційних резервах. З факту заощадження золота в приватних і офіційних резервах робиться висновок про збереження золотом монетарної функції у формі інструменту формування міжнародних резервів, що розглядається як модифікована функція накопичення. При цьому не враховується, що частка того чи іншого активу в структурі державних чи приватних резервів сама по собі ще не характеризує його як світові гроші: дорогоцінні камені і антикваріат не стають грошима тільки від того, що їх зберігають як товар, який з часом не втрачає своєї мінової вартості і може бути відносно легко обмінаний на гроші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зазвичай в рамках функціонального підходу до сутності грошей (ФПСГ) розглядається ситуація, коли всі потреби, пов'язані з грошима, задовольняє один товар, тобто один товар виконує всі функції грошей. Це дозволяє легко застосувати до нього ФПСГ та ідентифікувати його як гроші. Але як бути, якщо функції грошей розподілені між декількома товарами? З точки зору ФПСГ відповідь залишається неясною: або жоден із товарів не є грошима, якщо він не виконує всіх функцій грошей, або кожен товар, який виконує хоча б одну функцію грошей, є грошовим товаром, або єдність цих товарів як частин являє собою гроші як ціле. Незрозумілим також залишається, чи є така

ситуація рівноважною. Відповідно, цей підхід не дозволяє визначити, що є світовими грошима в ситуації, коли функції світових грошей розподілені між кількома валютами. Недоліки ФПСГ взагалі і світових грошей зокрема [див. 2; 3] дають підстави для застосування альтернативних підходів, зокрема політекономічної теорії грошей, система категорій якої відображає не тільки функції грошей, але й їх природу, а також їх сутність.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження виконання різних функцій світових грошей різними валютами за допомогою системи категорій політекономічної теорії грошей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У найбільш абстрактному вигляді виконання різних функцій світових грошей різними валютами є виконанням різних функцій грошей різними товарами. На думку В. М. Усоскіна, «розгляд суті грошей через призму їх функцій логічно зумовлює... абсолютизацію якоїсь однієї функції, виділення її в якості ключової і вирішальної при ігноруванні інших функцій» [15, с. 62-63]. Такі концепції являють собою крайні форми ФПСГ, коли сутністю грошей оголошується не набір функцій, а тільки одна з них. Якби у грошей була головна функція і другорядні або похідні, то в ситуації виконання різними товарами різних функцій грошей грошима був би той товар, який виконує цю головну функцію. Історично і логічно першою функцією грошей є функція міри вартості, однак жодна з функцій грошей не є «головною», всі вони необхідні, всі вони суть атрибути грошей. Якщо товар виконує не усі функції грошей, то він не цілком є грошима і функції грошей, які він не виконує, будуть виконуватися іншим товаром або товарами. Дану ситуацію описує суперечливе судження: функції грошей виконують не гроші. Це судження є відображенням того факту, що елемент системи не є система. Сукупність товарів, що виконують функції грошей, а не окремі її елементи, суть гроші. «Гроші як виконувачі різних функцій є лише різними формами зовнішнього вираження певних соціальних відносин, або, точніше, формами зовнішнього (речового) вираження різних соціальних актів, що у своїй сукупності утворюють складний комплекс відносин, що впливають з обміну» [14, с. 56], обумовленого товарним виробництвом. «Гроші як мірило цінностей можуть бути уособлені в одному предметі, гроші як знаряддя обігу – в іншому. Все це будуть по суті різні форми прояву грошей, як таких, як зовнішнього



вираження всієї сукупності соціальних відносин, що виникають з мінових угод. Але ці форми прояву мають і самостійне значення, і самостійний сенс, і, головне, самостійне буття» [там само, с. 98].

Дане визначення може викликати наступне заперечення. Оскільки всі товари з більшим чи меншим успіхом зберігають свою вартість, то будь-який товар в тій чи іншій мірі є засобом заощадження, а значить усі товари є елементами системи «гроші»? Підхід до грошей з позицій ліквідності саме до таких висновків і приводить. Однак існує ситуація, коли дійсно усі товари ринку можна розглядати як елементи системи «гроші». Це ситуація, коли один з особливих товарів ще не виштовхнуто рештою товарів на роль всезагального еквівалента, більш того, немає ще навіть локальних еквівалентів і всі товари знаходяться в рівному положенні.

Це ситуація прямого бартеру, що отримала у К. Маркса назву простої, одиничної або випадкової форми вартості а також ситуація непрямого бартеру, названа їм розгорнутою формою вартості. Він показав, що внутрішні протиріччя товару та праці, яка його створює, отримують вже в простій формі вартості зовнішню форму прояву в протиріччі відносної та еквівалентної форми вартості, рух якого необхідно призводить до виникнення грошової форми вартості. Таким чином, сам характер вартості такий, що вимагає виникнення товару-еквівалента, який стає мірою вартості, тобто засобом вираження вартості всіх інших товарів. Пізнання необхідності виникнення грошей у результаті розвитку форми вартості дає розуміння того, що ситуація «Т – Т» є нерівноважною, що товари будуть конкурувати один з одним за роль грошей до тих пір, поки «Т – Т» не перетвориться на «Т – Г – Т».

У ситуації «різні товари в різних функціях грошей» кожен з елементів системи «гроші» не просто виконує одну або декілька функцій грошей – він прагне виконувати всі функції грошей. Якщо ціни товарів виражені в одному товарі, засобом обігу і засобом платежу є інший товар, скарбом є третій, а в якості світових грошей функціонує четвертий товар, то складається ситуація, коли на ринку функціонують кілька мір вартості. Ця ситуація необхідно розвивається в бік виникнення товару-еквівалента, що виконує всі функції грошей, оскільки «...двоїстість міри вартості суперечить її функції» [10, с. 106]. Крім того, що кожен з цих товарів реально виконує якусь функцію

грошей, потенційно він може виконувати і часто в певних межах починає виконувати всі функції грошей, внаслідок чого виникає ситуація паралельного обігу кількох товарів-еквівалентів. Тоді конкуренція товарів за роль грошей стає очевидною. Наявність декількох локальних еквівалентів відображено К. Марксом в понятті всезагальної форми вартості, перетворення якої в грошову форму вартості знаменується виникненням дійсно всезагального еквівалента або грошей.

ФПСГ не дозволяє зрозуміти ситуацію «різні товари – різні функції грошей» як і ситуацію паралельного обігу кількох товарів-еквівалентів. Не тільки тому, що не пропонує підставу класифікації функцій грошей і не дає розуміння відношення функцій грошей між собою. Він не ґрунтується на розумінні природи грошей як розвинутої форми вартості, а тому не дозволяє зрозуміти нерівноважність ситуації «Т – Т». Для прихильників цього підходу бартер, а значить і ситуація «різні товари – різні функції грошей», є рівноважним станом та виникнення грошей в цій ситуації є корисним, але не необхідним.

Схема розвитку форми вартості, розроблена К. Марксом, має значення не тільки для розуміння механізму виникнення грошей в надрах нерозвиненого товарного виробництва давнини. На це звернули увагу М. Аглієтта і А. Орлеан, що критикують протиставлення діахронічного і синхронического аналізу грошей. На їхню думку «гроші – навіть у рамках абсолютно зрілих економік – повинні постійно доводити свою легітимність, підтверджуючи лежачу у їх основі довіру і борючись з невпинною появою ембріональних грошей, що ставлять під питання їх монополію» [1, с. 32]. Ці автори розглядають схему появи грошей, що відтворюється кожного разу при зміні одного товару-еквівалента іншим. Незважаючи на те, що цей процес розглядається ними з погляду свідомих дій індивідів, з точки зору інтересів, їх схема відображає об'єктивну логіку становлення нових грошей в процесі конкуренції особливих товарів, що виникає в результаті ослаблення позицій товару-еквівалента, який до цього панував.

У якості «вихідної товарної ситуації» згадані французькі дослідники розглядають відсутність грошей і ця ситуація за формою відповідає простій формі вартості, але трактування цієї ситуації інше. Індивіди в умовах відсутності всезагального еквівалента перебувають

у стані максимальної невизначеності – вони не знають, який товар забезпечить їм зв'язок із суспільством в майбутньому, тобто дозволить їм у майбутньому отримати від членів суспільства споживні вартості в товарній формі. Оскільки невідомо, який товар найбільш підходить для цієї ролі, кожен індивід спостерігає за іншими і наслідує їх, намагаючись зрозуміти, що вони мають намір використовувати як засіб заощадження, прагнучи при цьому, щоб саме його товар став всезагальним [див. там само, с. 83-86]. Саме ця ситуація, названа F1, відображена в простій формі вартості в тому факті, що обидва товари можуть бути еквівалентами, а значить еквівалентна форма вартості відносна. У розгорнутій формі вартості усі товари «рівноправні» у тому сенсі, що кожен з них може виступати як одна з проміжних ланок непрямого бартеру. У цій ситуації «...кожен предмет – потенційні гроші» [там само, с. 86]. Таким чином, мова йде не просто про те, що «функції грошей виконують не гроші», а про те, що «функції грошей виконують потенційні гроші». Подібне положення виникає в період фінансових криз. Наприклад, так було в Німеччині в 1923 році, в умовах гіперінфляції і втрати довіри до грошей. Від вибору правильного засобу заощадження, яке буде високоліквідним, залежить збереження майна громадян.

Ця всезагальна конкуренція між благами і наслідування індивідів один одному в підсумку призводять до появи грошей. Динаміка наслідування має кумулятивний характер: чим більше прихильників набуває думка, тим більша ймовірність того, що вона отримає ще більшу підтримку. Тому «...в рамках групи... ця динаміка випадкового наслідування призводить до одностайності» [там само, с. 87] і як тільки цю одностайність досягнуто, вона починає відтворюватися. В результаті утворюються гроші як інститут і цю ситуацію автори називають F3. «Ця вихідна диференціація між обраним багатством і звичайними товарами є те, завдяки чому товарне суспільство досягає існування у якості впорядкованої тотальності» [там само, с. 89]. У індивідів сформовано загальне уявлення і переваги щодо багатства. «А ргіогі це може бути будь-який предмет. Його природу визначає одностайне бажання і тільки воно» [там само, с. 83].

Звичні для економічної літератури в руслі mainstream визначення грошей як того, що всі приймають в якості грошей, не відповідають на питання, чому всі приймають цю річ як гроші? Ці

визначення обертаються в логічному колі «всі приймають цю річ як гроші тому, що всі приймають її як гроші». Розглянута концепція долає це утруднення: гроші, що виникають в результаті конкуренції товарів, отримують легітимність, що дозволяє їм придбати стійкість, а індивідам – планувати свої дії в умовах меншої невизначеності. Найбільш надійними в цьому сенсі стають державні гроші, оскільки держава має легітимні інструменти примусу до виконання грошових правил.

У концепції М. Аглієтти та А. Орлеана між повністю недиференційованим станом, відповідним простій і розгорнутій формам вартості, і виникненням грошей, відповідним грошовій формі вартості, є проміжний стан. Це конкуренція ембріональних грошей з пануючими грошима, названа цими авторами F2. Цей стан відрізняється від всезагальної форми вартості К. Маркса, оскільки остання логічно передуює грошовій і переходить в неї. У даному ж випадку мова йде про конкуренцію ембріональних грошей з діючими грошима. Еволюція грошей розглядається при цьому як «...нескінченний рух: фінансовий інститут (F3), який народжує приватні сили, які прагнуть поставити під питання цей інститут за рахунок нових ембріональних грошей, – те, що ми назвемо конкуренцією грошей, або F2, конкуренцією, що приводить до нових грошовим правил (F3), або ж до глибокої спекулятивної кризи (F1), яка веде до нового фінансового інституту (F3)» [там само, с. 93]. Еволюція грошей з позицій історизму не є нескінченний рух, але в межах еволюції товарного виробництва її справді можна розглядати як безперервну. Пошук грошового товару рідко відбувається в умовах такої глибокої кризи, коли спостерігається повна невизначеність щодо того, що може стати грошима, частіше це вибір з обмеженого числа благ. Зазвичай вибір фокусується «...на грошах, вже прийнятих раніше, плюс одне або декілька інших благ, які можуть претендувати на роль грошей» [там само]. І в цьому сенсі можна говорити, що ситуація F2 подібна до всезагальної форми вартості як паралельного обігу кількох «часткових грошей», кількох співіснуючих локальних еквівалентів. Таким чином, якщо ситуація «різні товари – різні функції грошей» необхідно призводить до виникнення всезагального еквівалента, то втрата всезагальним еквівалентом своєї ролі необхідно призводить до ситуації «різні товари – різні функції грошей».

Використання не тільки грошей, а й товарів для заощадження мінової вартості характерно не тільки для періодів розладу грошового обігу. Диверсифікація заощаджень є раціональною стратегією заощаджувача. Продаж товару за гроші і придбання на них товару, який розглядається як засіб заощадження, описується формулою «Т – Г – Т». Згодом цей товар продається за гроші, на які купується товар для споживання: «Т – Г – Т». Отже, у випадку, коли товар купується в обмін на гроші не з метою його споживання, а як специфічний засіб обміну, тобто з метою подальшого обміну на гроші, за які далі купується товар для споживання, формула, що описує повний метаморфоз товару, являє собою не «Т – Г – Т», а «Т – Г – Т – Г – Т». Відповідно, якщо рух грошей як засобу заощадження описується формулою «Т – Г», то заощадження товару здійснюється за формулою «Т – Г – Т».

Політекономічна теорія грошей зазвичай не розглядає безпосередній обмін особливих грошей один на одного як особливу форму вартості, отже не розглядає і розвиток простої форми вартості грошей «Х грошей А = Y грошей В» в «Х грошей А = Y світових грошей». Між тим, схема розвитку форми вартості, застосована до аналізу конкуренції особливих товарів за роль грошей, може бути застосована і до аналізу конкуренції особливих грошей за роль світових грошей. Всезагальна форма вартості, що передує грошовій формі вартості, у цьому випадку може розглядатися як така, що відбиває ситуацію існування декількох часткових світових грошей, що конкурують за роль всезагальних грошей.

Ситуація «різні товари – різні функції грошей» являє собою найбільш абстрактне відображення конкуренції грошей, оскільки на цьому рівні абстракції особливі гроші розглядаються лише як особливі товари. У результаті конкуренції один з особливих товарів стає всезагальним товаром. Далі ця теоретична модель конкретизується переходом до дослідження конкуренції особливих грошей за роль всезагальних грошей або, іншими словами, світових грошей. І на приватному, і на національному, і на світовому рівні може обернутися кілька особливих грошей. Відповідно, конкуренція грошей спочатку повинна бути розглянута в простій формі, як конкуренція грошей взагалі, а потім можна переходити до все більш складних її форм. Відмінність ситуації «різні товари – різні функції грошей» від ситуації

«різні гроші – різні функції світових грошей» полягає в тому, що особливі гроші суть гроші певної платіжної спільноти, отже придбання в її межах товару за ці особливі гроші не буде бартером.

З якою метою особливі гроші зберігаються в офіційних і приватних резервах? Особливість накопичення валют в офіційних резервах, на відміну від накопичення грошей, розглянутого на рівні абстракції товарного виробництва взагалі з одним товаром-еквівалентом, полягає в тому, що воно здійснюється не тільки з метою придбання за них товарів, а й з метою обміну на інші гроші. Заощадження особливих грошей з метою страхування від ризиків коливання курсу світових грошей, диверсифікації активів, є більш поширеним, ніж їх заощадження. Отримання цих особливих грошей може здійснюватися в обмін на товар, на інші особливі гроші чи на світові гроші. Відповідно, у найбільш абстрактному вигляді особливі гроші як засіб заощадження рухаються за формулою «Т – особливі Г», «Т – особливі Г – особливі Г» та «Т – світові Г – особливі Г». Якщо особливі гроші, які заощаджуються, отримуються шляхом обміну на інші гроші, то їх фігура руху не відрізняється від заощадження особливих товарів, зокрема золота. Золото, як і особливі гроші, можна продати за світові гроші, причому золото виявляється навіть більш ліквідним в тому сенсі, що його, як і світові гроші, можна обміняти на будь-яку валюту, а обміняти особливі гроші на особливі гроші без посередництва світових грошей не завжди можливо, оскільки ринок цієї валютної пари може не бути досить розвиненим і здійснити «валютний бартер» не вдасться. У цьому випадку перетворення заощаджених особливих грошей в товари потребує метаморфоза «особливі Г – світові Г – особливі Г – Т».

Особливі гроші можуть зберігатися не тільки як особливий товар валютного ринку, але і як гроші, тобто для використання їх у майбутньому як засобу обігу або у якості засобу платежу певної платіжної спільноти – в цьому відмінність заощадження особливих грошей від заощадження золота, обмін якого на товар є бартер. Наприклад, якщо Російська Федерація буде експортувати енергоносії за російський рубль, то Україні, щоб придбати цей товар, необхідно буде накопичувати російські рублі. Пропозиція про експорт за національну валюту, що розглядається як один із способів інтернаціоналізації російського рубля, обговорюється російськими

економістами [див. 13]. У КНР також взято курс на впровадження юаня як засобу платежу за експорт китайських товарів [див. 12, с. 53] і взагалі інтернаціоналізацію юаню торгівельними каналами [див. 6, с. 66-67]. У 2012 році «вперше юань став валютою ціни в експортному контракті Китаю з Іраком з постачання нафти» [9, с. 15]. Однак навіть якщо допустити, що всі країни світу будуть експортувати товари тільки за свою національну валюту, то виникне ситуація, аналогічна проблемі двостороннього співпадіння потреб при бартері, і одна з валют необхідно буде виштовхнута іншими валютами на роль всезагального еквівалента валютного ринку, тобто світових грошей. Також до виникнення світових грошей у зазначеній ситуації можуть призвести коливання курсу валют країни-експортера і країни-імпортера, оскільки може виявитися вигідніше придбати валюту експортера не безпосередньо за валюту імпортера, а через третю валюту.

Таким чином, оскільки особливі гроші можуть накопичуватися в офіційних резервах як особливий товар валютного ринку або як власне особливі гроші, тобто як товар, який безпосередньо обмінюється на усі товари національного ринку держави, що емітує ці особливі гроші, то частка валюти в офіційних резервах сама по собі не характеризує ступінь її «світової грошовості». В якості світових грошей, тобто особливих грошей в ролі всезагальних грошей, ця валюта почне функціонувати тільки як гроші грошей, як всезагальний еквівалент світового валютного ринку.

Таким чином, строго кажучи, декілька валют можуть бути світовими грошима різною мірою тільки в ситуації, коли одна провідна валюта вже втратила статус домінуючої, а інша провідна валюта ще не набула його. Історія світових грошей являє собою безперервну конкуренцію між валютами, в процесі якої одна з них набувала статусу світових грошей, а потім, після певного періоду панування, втрачала його. Ф. Хартманн приводить, з певними зауваженнями, наступну хронологію світових грошей: V-VII століття – візантійська золота монета *nomisma*, VIII-XII століття – арабський динар, XII-XIV століття – флорентійський флорин, XV століття – венеціанський дукат, XVII-XVIII століття – голландський гульден, з кінця XVIII століття і до Другої світової війни – фунт стерлінгів, після Другої світової війни – долар США [див. 16, с. 29-40]. Дійсно,

неоднакова волатильність ключових валют в різні періоди часу, неоднакові показники інфляції і тенденція до диверсифікації валютної структури заощаджень створюють умови для існування рівноваги при наявності двох або трьох провідних валют [див. там само, с. 64-65; 132-163]. Однак відсутність при цьому домінуючої валюти, тобто суттєвої переваги якоїсь з валют в обороті світового валютного ринку, означає лише те, що одні світові гроші втрачають свої позиції, а інші ще не зайняли їх місце. Конкуренція особливих грошей необхідно призводить до появи світових грошей, але зміщення одних особливих грошей з вершини грошової ієрархії і заняття цієї позиції іншими особливими грошима не відбувається миттєво, що призводить до ситуації виконання функцій світових грошей сукупністю особливих грошей. Немає підстав стверджувати, що тільки історія світової валютної системи являє собою ланцюжок таких циклів, а у приватних грошей подібного циклу життя немає, але на сьогоднішній день дослідження об'єктивних рушійних сил цих циклів здійснюється в основному в контексті життєвого циклу резервних валют [див. 7].

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Функціональний підхід до сутності грошей не дозволяє дослідити ситуації «різні товари – різні функції грошей» і «різні гроші – різні функції світових грошей». Застосування політекономічної теорії грошей до аналізу цих ситуацій дозволяє стверджувати, що в умовах виконання різними товарами різних функцій грошей грошима буде органічна єдність цих товарів, а в умовах виконання різних функцій світових грошей різними валютами світовими грошима буде органічна єдність цих валют. При цьому така ситуація є нерівноважною: вона можлива тільки як проміжний стан в умовах, коли один всезагальний еквівалент втратив своє панівне становище, а інший всезагальний еквівалент ще не зайняв його місце. Втрата даними особливими грошима статусу світових грошей не відбувається в усіх функціях одночасно і не супроводжується негайним придбанням цього статусу іншими особливими грошима, що необхідно призводить до ситуації виконання функцій світових грошей сукупністю особливих грошей. Схема конкуренції товарів за роль грошей, заснована на схемі розвитку форми вартості, застосовна до аналізу конкуренції особливих грошей за роль світових грошей, представляючи собою її більш абстрактне вираження, з якого



починається сходження від абстрактного до конкретного в дослідженні конкуренції особливих грошей на тому чи іншому рівні функціонування. Подальше дослідження механізму конкуренції товарів за роль грошей і особливих грошей за роль всезагальних грошей, а також життєвого циклу всезагального еквівалента являє собою перспективний напрямок теорії грошей.

### *Література*

1. Аглиетта М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиетта, А. Орлеан; пер. с фр. И. А. Егорова; под науч. ред. Н. А. Макашевой. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 365 с.
2. Бондарь Д. О. Функциональный подход в исследовании денег / Д. О. Бондарь // Науковий вісник. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2011. – №17 (142). – С. 121-133.
3. Бондарь Д. О. Функциональный подход к сущности мировых денег / Д. О. Бондарь // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 31. – С. 284-294.
4. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторина – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2003. – 368 с.
5. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні: дис. на здобуття вч. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ф. О. Журавка. – Суми, 2009. – 418 с.
6. Козюк В. В. Інтернаціоналізація юаня: проблема стратегії односторонніх вигід та її глобальні ризики / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2015. – №3. – С. 59-75.
7. Козюк В. В. Життєвий цикл резервних валют / В. В. Козюк // Вісник НБУ. – 2013. – №7. – С. 44-52.
8. Красавина Л. Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы / Л. Н. Красавина // Век глобализации. – 2011. – №1. – С. 29-43.
9. Красавина Л. Н. Мировой опыт регулирования интернационализации национальных валют и его значение для России / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2012. – №9. – С. 10-17.
10. Маркс К. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 23. – М.: Госполитиздат, 1960. – 907 с.
11. Олейнов А. Валютная структура международных экономических отношений в начале XXI века / А. Олейнов // Вопросы

экономики. – 2005 – №4. – С. 43-57.

12. Смыслов Д. В. Международная валютная система: тенденции эволюции / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит, 2013, №10. – С. 46-58.

13. Солопов А. В. Методологическое и институциональное обеспечение перехода промышленных предприятий к внешнеторговым операциям в национальной валюте / А. В. Солопов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Москва, 2010. – 21 с.

14. Трахтенберг И. А. Денежное обращение и кредит при капитализме / И. А. Трахтенберг. – М.: Изд-во АН СССР, 1962. – 783 с.

15. Усоскин В. М. Теории денег / В. М. Усоскин. – М.: «Мысль», 1976. – 228 с.

16. Hartmann P. Currency Competition and Foreign Exchange Markets: The Dollar, the Yen and the Euro. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2003. Pp. xiii + 196.

1. Ahlyetta M. Den'hy mezhdu nasylyem y doveryem / M. Ahlyetta, A. Orlean; per. s fr. Y. A. Ehorova; pod nauch. red. N. A. Makashevoy. – М.: Yzd. Dom HU VShЭ, 2006. – 365 s.

2. Bondar' D. O. Funktsyonal'nyy podkhod v yssledovanyy deneh / D. O. Bondar' // Naukovyy visnyk. – Nauky: ekonomika, politolohiya, istoriya. – 2011. – #17 (142). – S. 121-133.

3. Bondar' D. O. Funktsyonal'nyy podkhod k sushchnosti myrovyykh deneh / D. O. Bondar' // Formuvannya rynkovoyi ekonomiky: zb. nauk. pr. – 2014. – Vyp. 31. – S. 284-294.

4. Butoryna O. V. Mezhdunarodnyye valyuty: yntehratsyya y konkurentsyya / O. V. Butoryna – М.: Yzdatel'skyuy Dom «Delovaya lyteratura», 2003. – 368 s.

5. Zhuravka F. O. Mekhanizm realizatsiyi valyutnoyi polityky v Ukrayini: dys. na zdobuttya vch. stupenya dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.08 «Hroshi, finansy i kredyt» / F. O. Zhuravka. – Sumy, 2009. – 418 s.

6. Kozyuk V. V. Internatsionalizatsiya yuanya: problema stratehiyi odnostoronnikh vyhid ta yiyi hlobal'ni ryzyky / V. V. Kozyuk // Finansy Ukrayiny. – 2015. – #3. – S. 59-75.

7. Kozyuk V. V. Zhyttyevyy tsykl rezervnykh valyut / V. V.

Kozyuk // Visnyk NBU. – 2013. – #7. – S. 44-52.

8. Krasavyna L. N. Tendentsyy u perspektyvy reformy myrovoy valyutnoy systemy / L. N. Krasavyna // Vek hlobalyzatsyy. – 2011. – #1. – S. 29-43.

9. Krasavyna L. N. Myrovoy opyt rehulyrovannya ynternatsyonalizatsyy natsyonal'nykh valyut y eho znachenye dlya Rossyy / L. N. Krasavyna // Den'hy y kredyt. – 2012. – #9. – S. 10-17.

10. Marks K. Sochyneniya. / K. Marks, F. Enhel's. – Yzd. vtore, t. 23. – M.: Hospolytyzdat, 1960. – 907 s.

11. Oleynov A. Valyutnaya struktura mezhdunarodnykh ekonomycheskykh otnoshenyy v nachale KhKhI veka / A. Oleynov // Voprosy ekonomyky. – 2005 – #4. – S. 43-57.

12. Smyslov D. V. Mezhdunarodnaya valyutnaya systema: tendentsyy evolyutsyy / D. V. Smyslov // Den'hy y kredyt, 2013, #10. – S. 46-58.

13. Solopov A. V. Metodolohycheskoe y ynstytutsyonal'noe obespechenye perekhoda promyshlennykh predpryyatyy k vneshnetorhovym operatsyyam v natsyonal'noy valyute / A. V. Solopov. Avtoreferat dySSERTatsyy na soyskanye uchenoy stepeny kandydata ekonomycheskykh nauk. Spetsyal'nost' 08.00.05 «Экономика y upravlenye narodnym khozyaystvom». Moskva, 2010. – 21 s.

14. Trakhtenberh Y. A. Denezhnoe obrashchenye y kredyt pry kapytal'nykh operatsyyakh / Y. A. Trakhtenberh. – M.: Yzd-vo AN SSSR, 1962. – 783 s.

15. Usoskyn V. M. Teoryy deneh / V. M. Usoskyn. – M.: «Mysl'», 1976. – 228 s.

16. Hartmann P. Currency Competition and Foreign Exchange Markets: The Dollar, the Yen and the Euro. – Sambridge: Cambridge Univ. Press, 2003. Pp. xiii + 196..

*Рецензент: Уперенко М. О., д.е.н., професор, кафедра загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету*

17.05.2016

## **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРИЕМУЩЕСТВА В СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ**

В статье рассмотрено влияние конкурентных преимуществ на выбор стратегии в процессе конкурентной борьбы. Проанализированы сущность понятия конкурентоспособность и его составляющие. Определены понятия конкурентоспособность и конкурентные преимущества. Обоснована значимость определения конкурентных преимуществ при формировании стратегии для конкурентной борьбы. Установлены и проанализированы методы определения конкурентных преимуществ. Выявлено влияние конкурентных преимуществ на выбор стратегии предприятия для успешного функционирования. Предложены основные типы конкурентных стратегий для украинских предприятий. Кроме того, на основании проведенного исследования, высшее руководство сможет выбирать оптимальную стратегию поведения в конкурентной среде. Данные предложения станут полезными для топ-менеджеров и дирекции фирм. Анализ показал, что предприятия не уделяют достаточного внимания оценке своих конкурентных преимуществ. В рыночных условиях могут расти только конкурентоспособные предприятия.

**Ключевые слова:** стратегия, конкурентная борьба, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, предприятие, эффективное функционирование.

*Бровкова Елена, Панкратова Анна*

## **КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ В СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ**

У статті розглянуто вплив конкурентних переваг на вибір стратегії в процесі конкурентної боротьби. Проаналізовано сутність поняття конкурентоспроможність та його складові. Визначено поняття конкурентоспроможність і конкурентні переваги. Обґрунтовано значущість визначення конкурентних переваг при формуванні

стратегії конкурентної боротьби. Встановлені та проаналізовані методи визначення конкурентних переваг. Виявлено вплив конкурентних переваг на вибір стратегії підприємства для успішного функціонування. Запропоновано основні типи конкурентних стратегій для українських підприємств. Крім того, на підставі проведеного дослідження, вище керівництво зможе вибирати оптимальну стратегію поведінки у конкурентному середовищі. Дані пропозиції стануть корисними для топ-менеджерів й дирекції фірм. Аналіз показав, що підприємства не приділяють достатньої уваги оцінці своїх конкурентних переваг. В ринкових умовах можуть рости лише конкурентоспроможні підприємства.

**Ключові слова:** стратегія, конкурентна боротьба, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, підприємство, ефективне функціонування.

*Brovkova Elena, Pankratova Anna*

## **THE COMPETITIVE ADVANTAGE IN COMPETITIVE STRATEGY**

In this paper, the influence of competitive advantage on the choice of strategy in the process of competition. Analyzed the essence of the concept of competitiveness and its components. Defined the concepts of competitiveness and competitive advantage. Substantiates the importance of the determination of competitive advantages in developing strategies for competition. Installed and analyzed methods for determining competitive advantage. The effect of competitive advantages on the choice of strategy of the enterprise for successful functioning. The main types of competitive strategies for Ukrainian companies. In addition, on the basis of the study, the top management will be able to choose optimum strategy of behavior in a competitive environment. These suggestions will be useful for top-managers and management firms. The analysis showed that enterprises do not pay sufficient attention to the assessment of their competitive advantages. In market conditions can only grow a competitive enterprise.

**Keywords:** strategy, competition, competitive advantages, competitiveness, enterprise, effective functioning.

**Постановка проблемы.** В настоящее время для успешного роста и развития фирмы необходима конкурентная среда. Чтобы эффективно осуществлять в такой среде деятельность, предприятию нужно определить свои конкурентные преимущества. На основании такого анализа уже высшее руководство выбирает стратегию поведения в конкурентной среде. Анализ показал, что предприятия не уделяют достаточного внимания оценке своих конкурентных преимуществ.

Учитывая современную ситуацию, народнохозяйственный комплекс Украины функционирует в сложной экономической ситуации. Кризисные явления в экономике сказываются на развитии промышленности. Ухудшение технического и технологического состояния производства, кризис платежей, пассивная инвестиционная деятельность, потеря традиционных рынков сбыта из-за неконкурентоспособности, медленная структурная перестройка - все это приводит к простоям большого количества предприятий и производств. А это, в свою очередь, негативно сказывается на развитии конкуренции в Украине. В рыночных условиях могут расти только конкурентоспособные предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследования в области конкурентоспособности предприятий проводили как зарубежные, так и отечественные исследователи, а именно: О.М. Николюк, Я.Б. Базилюк, Н.О., Грицишин, Г.Л. Азоев, О.С. Виханский, О.Ф. Оснач, О.М. Скибицкий, Н.И. Горбаль. Анализ литературных источников показал, что существуют различные подходы к выявлению конкурентных преимуществ. Однако не исследована целесообразность обоснования и исследования влияния конкурентных преимуществ на выбор стратегии.

**Цель исследования.** Уточнить понятие конкурентоспособности, установить методы определения и оценки конкурентных преимуществ, а также выявить влияние конкурентных преимуществ на выбор стратегии предприятия для успешного функционирования.

**Изложение основного материала.** Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной борьбы по сравнению с аналогичными объектами, оперирующих на данном рынке. Она определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами

на данном рынке [1].

С целью уточнения сущности конкурентоспособности предприятия определим ключевые характеристики понятия [2].

*Относительность.*

Конкурентоспособность предприятия определяется относительно определенных конкурентов, поэтому в отношении одних соперников предприятие может быть конкурентоспособным, а в отношении других — нет. Следовательно, во время описания конкурентоспособности какого-либо предприятия важно правильно выбрать базу для оценки и рассмотрения, куда должен относиться успешнейший конкурент на рынке.

*Объективность.*

Предусматривается, что конкурентоспособность определяется для конкретного объекта — предприятия, параметры которого основательно исследуются и сравниваются с конкурентами.

*Динамичность.*

Параметры конкурентоспособности периодически изменяются под влиянием среды функционирования.

*Интегрированность.*

Не правильно оценивать конкурентоспособность всего предприятия только по отдельным элементам (продукт, доля рынка), так как в таком случае понимание этого понятия будет односторонним. Конкурентоспособность должна в полной мере раскрывать все аспекты его функционирования, демонстрируя конкурентные преимущества.

*Принадлежность к конкретному конкурентному рынку.*

Конкурентоспособность идентифицируется на соответствующем рынке в зависимости от масштабов и объемов деятельности предприятия. При этом речь о конкурентных рынках, так как если рынок монополизированный или олигополия, тогда какими бы параметрами не характеризовалось предприятие, оно не сможет даже зайти на такой рынок из-за барьеров.

*Необходимость целенаправленного формирования.*

Предприятие не может быть конкурентоспособным на конкретном рынке не прилагая к этому комплексу усилий в различных сферах (товарной, технологической, производственной, финансовой, инновационной и т.д.). Конкурентоспособность является

результатом успешно реализованных управленческих решений на всех уровнях системы менеджмента.

*Имманентность.*

Конкурентоспособность предприятия является внутренне определенной характеристикой, при помощи которой можно идентифицировать какое-либо предприятие, функционирующие на конкурентном рынке.

*Декомпозиционность.*

При анализе конкурентоспособности важно не только определить ее уровень, но и диагностировать за счет каких сфер и составляющих деятельности сформированы конкурентные преимущества. Это обусловлено тем, что каждое предприятие должно иметь информацию о собственных преимуществах и недостатках с целью обеспечения постоянного улучшения параметров собственной деятельности.

*Унифицированность.*

Понимание конкурентоспособности должно быть идентичным у всех участников рынка и заинтересованных субъектов. Это делает невозможным разнообразное трактование определенных оценок, выводов и показателей, а также предупреждает осознанное манипулирование информацией и преувеличение параметров конкурентоспособности отдельных предприятий.

*Адекватность.*

Речь о том, что конкурентоспособность должна отображать реальное состояние на рынке, отвечать действительности, а не иметь формальное значение.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счёт конкурентных преимуществ, на которых строятся базовые стратегии конкурентоспособности.

Конкурентное преимущество – это преимущество, которое обеспечивает доходы, превышающие среднеотраслевой уровень, и способствует завоеванию прочных позиций на рынке; залог успешного существования и развития фирмы [3].

По мнению М. Портера, конкурентное преимущество является основой для определения позиций предприятия в отрасли.

Конкурентные преимущества, которые обеспечивают устойчивость предприятия, подразделяются на преимущества низкого



и высокого порядка [3]. Основными характеристиками преимуществ низкого порядка являются их неустойчивость и возможность легко быть потерянными. Например, возможность использования дешёвых ресурсов, таких как рабочая сила, сырьё и материалы, энергия.

Создание конкурентных преимуществ высокого порядка связано с большими затратами материальных и временных ресурсов. Однако, именно благодаря такому виду преимуществ обеспечивается достижение устойчивого конкурентоспособного состояния субъекта хозяйственной деятельности. К таким преимуществам относят уникальную продукцию, уникальную технологию и высококвалифицированных специалистов, а также репутацию фирмы.

Определить наличие конкурентных преимуществ как низкого, так и высокого порядка можно с помощью таких основных методов:

- SWOT-анализ;
- PIMS-анализ;
- Национальный ромб.

Рассмотрим каждый метод.

Этапы SWOT-анализа (Strength Weakness Opportunities Threats) конкурентных преимуществ фирмы:

- изучение силы фирмы, ее конкурентных преимуществ в области;
- изучение собственной фирмы.

Применяя метод SWOT-анализа, удастся установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями. Методология SWOT-анализа предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [4].

Метод PIMS (Profit Impact of Market Stratedy) - анализ влияния рыночной стратегии на прибыль - разработан в середине 60-х годов [5]. Метод PIMS-анализа обобщает все переменные параметры, влияющие на долгосрочную прибыльность компании; оценивает соответствие структуры производства структуре потребностей (рис. 1).

Национальный ромб – это система, компоненты которой взаимно усиливаются, каждая детерминанта влияет на все остальные (рис. 2). Конкурентное преимущество на основе только одного-двух

детерминант возможно только в отраслях с сильной зависимостью от природных ресурсов, или в отраслях, где слабо используются сложные технологии. Преимущество на одной из детерминант не является основанием для преимущества в отрасли [6].

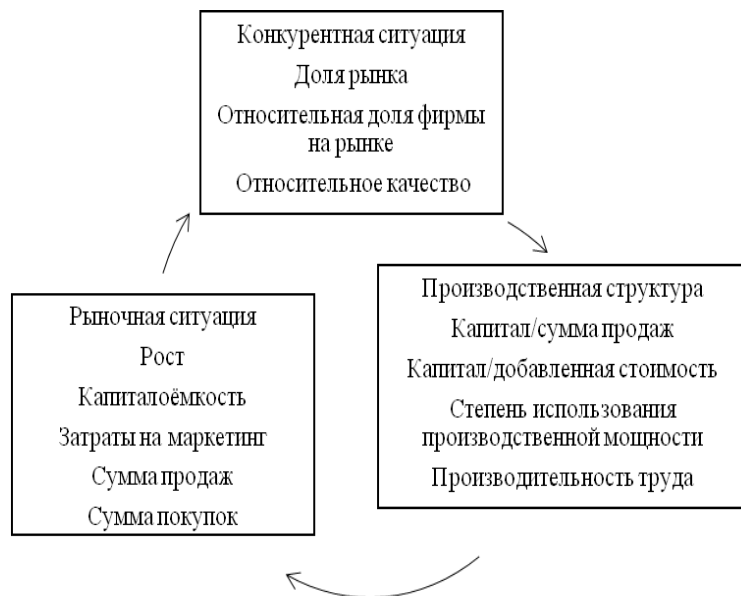


Рис. 1. Определяющие факторы прибыльности в анализе методом PIMS

При этом, можно выделить три фактора удержания конкурентного преимущества (по М.Портеру [2]).

Первый фактор определяется источником преимущества. Существует целая иерархия конкурентного преимущества, учитывая их возможность удержать. Преимущества низкого ранга легко могут получить и конкуренты (дешевая рабочая сила, сырье). Преимущества высшего порядка (патентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров и услуг, репутация фирмы, связи с клиентурой) можно удерживать длительное время, но это связано со значительными инвестициями и риском.

Второй фактор определяется количеством имеющихся в фирме реальных источников конкурентного преимущества перед конкурентами.

Третий фактор заключается в постоянной модернизации производства и торгового процесса.

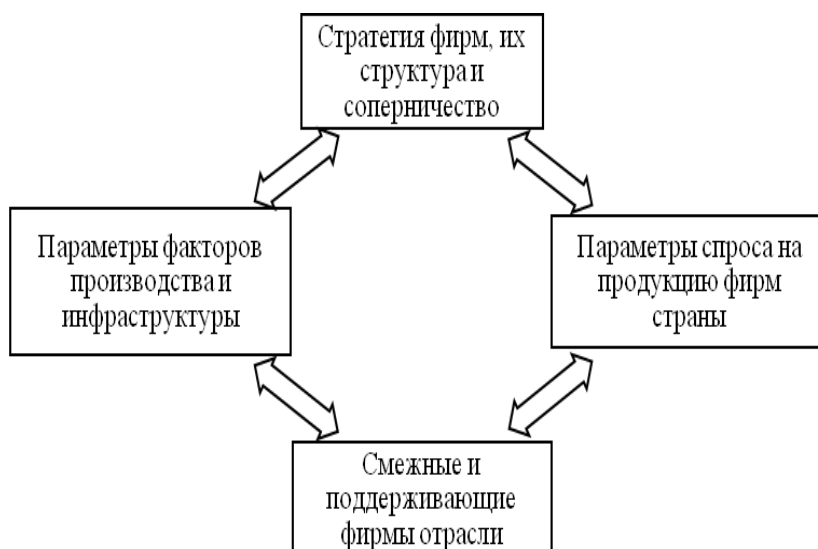


Рис. 2. Детерминанты конкурентного преимущества метода «Национальный ромб»

Основные типы стратегий конкурентных преимуществ можно изобразить схематично (табл. 1). Диапазон конкуренции означает широту номенклатуры товаров, которые планируется производить и продавать [6].

Таблица 1

Основные типы конкурентных стратегий

Диапазон конкуренции	Вид конкурентного преимущества	
	Низкие издержки	Специализация
Широкий	1. Ориентация на издержки 	2. Уникальность и лидерство по качеству 
Узкий	3. Акцент на издержки 	4. Выборочная специализация 

Раскроем сущность каждого типа стратегии. Пусть предприятие А действует по стратегии 2. Это означает, что предприятие производит продукцию высшего сорта, с широкой номенклатурой, а также продукцию нового типа, с уникальными параметрами. Естественно, что продукция А дорогая, но это лучшее, что может найти покупатель, который имеет средства и стремится получить уникальный продукт высшего качества.

Предприятие Б также производит широкий ассортимент товаров, однако действует по стратегии 1. Это означает, что предприятие Б выпускает большой ассортимент стандартного, высокого качества продукта и по стандартной (ниже, чем у предприятия А) схеме ценообразования.

Предприятие В не имеет возможности выпускать широкий ассортимент товаров. Поэтому оно концентрируется на выпуске товаров одного или двух типов, т.е. придерживается стратегии 4. Продукция этого предприятия имеет высокий уровень и стоит, соответственно, дорого. Но покупатель, которому нужен качественный, надежный товар и которому нечем платить, покупает его у предприятия В.

Предприятие Г также пока не может обеспечить выпуск широкого ассортимента продукции, а потому конкурентоспособность обеспечивает за счет выпуска товаров нескольких типов. Однако эти товары дешевые и поэтому доступны даже малообеспеченным потребителям, которые не выдвигают высоких требований к качеству товаров (стратегия 3).

Базовая стратегия конкурентоспособности является необходимым для эффективного использования возможностей и сильных сторон деятельности предприятия с учетом его позиции на рынке.

Согласно классификации предприятий определяют базовые стратегии обеспечения их конкурентоспособности [6]. В таблице 2 приведены возможные базовые стратегии конкурентоспособности предприятий, которые составляют интерес в условиях развития рыночных отношений.

Разным группам украинских предприятий свойственны различные виды конкурентных стратегий. Эти стратегии, в свою очередь, имеют определенные возможности реализации. Так, для

крупных технологически ориентированных компаний долгосрочное поддержания конкурентоспособности связано, прежде всего, с изменением производственного аппарата. Для предприятий с высоким научно-производственным потенциалом стратегические решения предусматривают разработку новых видов продукции и ее вывода на рынок. Для фирм, которые направляют свою деятельность на удовлетворение первоочередных потребностей населения, важным является рациональное поведение на рынке своего продукта.

Таблица 2

Базовые стратегии конкурентоспособности предприятий [6]

Предприятия	Характеристика типа предприятий	Возможные базовые стратегии конкурентоспособности
1	2	3
Технологического типа	Функционируют на основе системы базовых технологических процессов, изменение которых привело бы к изменению профиля предприятия и, по сути, к организации нового предприятия.	Стратегия лидерства по издержкам; сфокусированная стратегия низких затрат
Конъюнктурного типа	Базируются на реактивном взаимодействии с рынком, не обладают стабильной технологией и производят изделия, которые не требуют сложного освоения производства	Стратегия оптимальных издержек
Маркетингового типа	Ориентируются на текущие потребности рынка, пытаются вовремя подготовить технологию к будущим потребностям рынка, активно влияют на рыночный спрос будущих периодов	Стратегия «партизанской войны»; стратегия предварительного удара
«Технологической атаки»	Эволюционно меняют технологию производства под влиянием НТП, единолично или раньше других совершают скачкообразные изменения в технологиях	Наступательная стратегия
Виоленты	Фирмы-гиганты, на которых производство стандартных товаров можно наладить эффективнее и с меньшими затратами, чем производство небольших партий дифференцированных товаров	Виолентная стратегия – ставка на снижение затрат производства
Эксплеренты	Фирмы, которые занимаются рискованным бизнесом и первыми выходят на рынок с новым продуктом	Эксплерентная стратегия – ориентация на радикальные нововведения
Коммутанты	Малые неспециализированные предприятия	Коммутантная стратегия – гибкое удовлетворение локальных потребностей рынка

Продолж. табл. 2

1	2	3
С моноsegmentным рынком поставщиков	Сотрудничество с одним (одной группой) поставщиком и закупка у него 90 % ресурса определённого вида	Стратегия вертикальной диверсификации
С доминантно-segmentным рынком поставщиков	На одного поставщика приходится 70-90 % объёма закупки ресурса определённого вида	Стратегия вертикальной диверсификации; стратегия качества ресурсов
С полиsegmentным рынком поставщиков	Предприятие сотрудничает с большим количеством поставщиков	Стратегия качества ресурсов
Лидер	Фирма занимает ведущее место, развивает новые технологии, предлагает рынку новые продукты	Стратегия обороны и укрепления
Идущие за лидером	Копирование действий лидера, затраты больших средств на адаптацию производства к номенклатурной динамике лидера	Наступательная стратегия; стратегия имитации; стратегия партизанской войны
Аутсайдер	Работает на «хвостах» жизненного цикла изделий	Стратегия «сбора урожая»; стратегия отступления
Функционирует на насыщенном рынке	Уменьшает объёмы производства, стимулирует спрос	Стратегия экспорта; стратегия сокращения издержек производства и реализации продукции; стратегия использования конкурентных преимуществ
Действует на ненасыщенном рынке	Сложность в выборе самых эффективных технологий и преимуществ в свойствах товара	Стратегия инновационного подхода к маркетингу; стратегия стимулирования торговли
Действует на застойном рынке	Функционирование в условиях ослабления спроса и снижения рентабельности продукции	Стратегия выделения перспективных направлений бизнеса; фокусирование

### **Выводы и перспективы использования исследования.**

Конкурентоспособность предприятия необходимо обеспечивать обращая внимание на такие факторы:

- высокий уровень конкурентоспособности создает определенные гарантии для предприятия относительно его успешного функционирования и развития на определенном рынке;
- хорошие параметры в сфере конкурентоспособности являются положительным сигналом для всех субъектов рынка

касательно эффективности деятельности предприятия, характеристик его продукции;

- высокая конкурентоспособность предприятия – комплексный результат его деятельности, эффективного функционирования и свидетельствует о высоком уровне развития менеджмента;

- систематическая работа над улучшением и созданием конкурентных преимуществ предприятия обеспечивает ему шансы на дальнейшее успешное развитие и т.п.

Подводя итоги, считаем, что определение понятия конкурентоспособности предприятия должно учитывать то, что конкурентоспособность:

- представляет собой характеристику предприятия;
- создается в результате формирования и дальнейшего поддержания и использования стойких конкурентных преимуществ;
- является формой проявления степени реализации способности эффективно конкурировать.

Таким образом, рассмотренная система определения конкурентных преимуществ и возможных стратегических действий направлена на улучшение конкурентоспособности украинских предприятий. В рыночных условиях любое предприятие вынуждено приспосабливаться к разнообразным изменениям в потребностях потребителей. Вследствии, в современных условиях одним из решающих факторов успешного развития предприятия является конкурентоспособность.

### *Литература*

1. Николук О.М. Етимологія та сутність поняття конкурентоспроможність підприємства / О.М. Николук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 246-249.

2. Грицишин Н.О. Конкурентоспроможність виробничого підприємства / Н.О. Грицишин // Галицький економічний вісник. – 2005. – №1. – С. 29-34.

3. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 256 с.

4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.

5. Оснач О.Ф. Промышленный маркетинг / О.Ф. Оснач // Электронная библиотека учебников. – 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://uchebnikionline.com/marketing/promisloviy\\_marketing\\_-\\_osnach\\_of/promisloviy\\_marketing\\_-\\_osnach\\_of.htm](http://uchebnikionline.com/marketing/promisloviy_marketing_-_osnach_of/promisloviy_marketing_-_osnach_of.htm).

6. Скибицкий О.М. Организация бизнеса / О.М. Скибицкий // Электронная библиотека учебников. – 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://uchebnikionline.com/menedgment/organizatsiya\\_biznesu\\_-\\_skibitskiy\\_om/organizatsiya\\_biznesu\\_-\\_skibitskiy\\_om.htm](http://uchebnikionline.com/menedgment/organizatsiya_biznesu_-_skibitskiy_om/organizatsiya_biznesu_-_skibitskiy_om.htm).

1. Nykolyuk O.M. Etymolohiya ta sutnist' ponyattya konkurentospromozhnist' pidpryyemstva / O.M. Nykolyuk // Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2011. – # 1 (55). – S. 246-249.

2. Hrytsyshyn N.O. Konkurentospromozhnist' vyrobnychoho pidpryyemstva / N.O. Hrytsyshyn // Halyts'kyu ekonomichnyy visnyk. – 2005. – #1. – S. 29-34.

3. Azoev H.L. Konkurentnye preymushchestva fyrmy / H.L. Azoev, A.P. Chelenkov. – M.: OAO “Typohrafiya “NOVOSTY”, 2000. – 256 s.

4. Vykhanskyy O.S. Stratehicheskoe upravlenye: uchebnyk O.S. Vykhanskyy. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M.: Hardaryka, 1998. – 296 s.

5. Osnach O.F. Промышленныу marketynh / O.F. Osnach // Электронная библиотека учебников. – 2011. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://uchebnikionline.com/marketing/promisloviy\\_marketing\\_-\\_osnach\\_of/promisloviy\\_marketing\\_-\\_osnach\\_of.htm](http://uchebnikionline.com/marketing/promisloviy_marketing_-_osnach_of/promisloviy_marketing_-_osnach_of.htm).

6. Skybytskyy O.M. Orhanyzatsyya byznesa / O.M. Skybytskyy // Электронная библиотека учебников. – 2010. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://uchebnikionline.com/menedgment/organizatsiya\\_biznesu\\_-\\_skibitskiy\\_om/organizatsiya\\_biznesu\\_-\\_skibitskiy\\_om.htm](http://uchebnikionline.com/menedgment/organizatsiya_biznesu_-_skibitskiy_om/organizatsiya_biznesu_-_skibitskiy_om.htm).

*Рецензент: Захарченко В.І., д.е.н., професор, кафедра зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету*

26.04.2016



## **ЗАПАСЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В МЕТОДЕ СЦЕНАРИЕВ**

В статье в рамках динамического анализа безубыточности рассматриваются проблемы финансовой устойчивости инвестиционного проекта и оценки инвестиционных рисков. Исследуется метод сценариев количественного анализа рисков инвестиционного проекта. Для этого метода авторами впервые вводятся понятия динамической точки безубыточности вероятного сценария проекта, абсолютного и относительного запасов инвестиционной безубыточности проекта по каждому вероятному сценарию, ожидаемых значений этих величин; получены соответствующие формулы. Ожидаемые значения запасов финансовой устойчивости инвестиционного проекта могут служить для количественной оценки величины его риска наряду с такими традиционными показателями риска как дисперсия, стандартное отклонение, коэффициент вариации  $NPV$  проекта. Чем больше ожидаемые значения запасов финансовой устойчивости инвестиционного проекта, тем меньше его финансовый риск, и наоборот. Отдельно рассмотрены случаи производства однородной и многономенклатурной продукции проекта.

**Ключевые слова:** динамический анализ безубыточности проекта, метод сценариев, запас инвестиционной безубыточности проекта для его вероятного сценария, ожидаемые значения запасов финансовой устойчивости проекта.

*Васильев Олександр, Васильєва Наталія, Тупко Наталя*

## **ЗАПАСИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ У МЕТОДІ СЦЕНАРІЇВ**

У статті у рамках динамічного аналізу беззбитковості розглядаються проблеми фінансової стійкості інвестиційних проектів і

оцінки інвестиційних ризиків. Досліджується метод сценаріїв кількісного аналізу ризиків інвестиційних проектів. Для цього методу авторами вперше вводяться поняття динамічної точки беззбитковості ймовірного сценарію проекту, абсолютного та відносного запасів інвестиційної беззбитковості проекту за кожним ймовірним сценарієм, очікуваних значень цих величин; отримані відповідні формули. Очікувані значення запасів фінансової стійкості інвестиційного проекту можуть використовуватися для кількісної оцінки величини його ризику разом з такими традиційними показниками ризику як дисперсія, стандартне відхилення, коефіцієнт варіації, NPV проекту. Чим більше очікувані значення запасів фінансової стійкості інвестиційного проекту, тим менше його фінансовий ризик, і навпаки. Окремо розглянуто випадки виробництва однорідної та багатомономенклатурної продукції проекту.

**Ключові слова:** динамічний аналіз беззбитковості проекту, метод сценаріїв, запас інвестиційної беззбитковості проекту за його ймовірним сценарієм, очікувані значення запасів фінансової стійкості проекту.

*Vasilyev Alexander, Vasilyeva Nataliya, Tupko Natalya*

## **RESERVES OF FINANCIAL STABILITY OF INVESTMENT PROJECT IN SCENARIO METHOD**

In the article as a part of dynamic break-even analysis of production the problems of financial stability of investment project and evaluation of investment risks are considered. Scenario method of quantitative analysis of risks of investment project is investigated. For this method authors introduce for the first time such concepts as dynamic break-even point of probable scenario of the project, absolute and relative reserves of investment break-even of the project according to every probable scenario and their expected values; corresponding formulas are derived. Expected values of reserves of financial stability of investment project may be used for quantitative evaluation of magnitude of its risk as well as traditional risk indicators such as variance, standard deviation, coefficient of variation of project NPV. The higher expected values of reserves of financial stability of investment project are, the lower its financial risk, and vice-versa. Cases of

production of homogeneous and heterogeneous products of the project are considered separately in the article.

**Keywords:** dynamic break-even analysis of the project, scenario method, reserve of investment break-even of the project for his probable scenario, expected values of reserves of financial stability of the project

**Постановка проблемы.** В статье исследуются проблемы количественной оценки финансовой устойчивости инвестиционных проектов (сокращённо – ИП). Авторами предлагается финансовую устойчивость ИП оценивать по величине его запасов безубыточности (безопасности): чем больше запасы, тем устойчивей проект перед угрозой различных негативных изменений. Для случая однородной продукции ИП эти запасы определяются через объёмы производства (продаж) продукции, а для многономенклатурного случая – через объёмы суммарной выручки от продажи всех видов изделий. Обычно понятие запаса безопасности (Safety Margin) используется в рамках традиционного анализа безубыточности производства (который условно назовём статическим, т.к. он не учитывает эффект падения стоимости денег во времени). Однако любому ИП присуща определённая протяжённость во времени. Поэтому при анализе доходности ИП уже нельзя игнорировать концепцию временной стоимости денег (“time value of money”). Понятия запасов финансовой устойчивости ИП должны опираться на т.н. динамический анализ безубыточности, в котором определяющим фактором вместо прибыли до налогов становятся значения основных дисконтированных показателей финансовой эффективности проекта (NPV, PI и т.п.). При расчёте значений этих показателей производится дисконтирование стоимости платежей проекта на момент его начала; тем самым учитывается падение стоимости платежей ИП во времени.

Проблемы финансовой устойчивости ИП тесно связаны с анализом инвестиционных рисков. Чем больше запасы безубыточности ИП, тем устойчивей проект с финансовой точки зрения, и тем меньше риск «убыточности» проекта. Таким образом, величина запасов безубыточности ИП может служить количественной мерой его «безрисковости» наряду с такими традиционными показателями риска как дисперсия, стандартное отклонение и коэффициент вариации. Поэтому у авторов данной статьи

возникла идея использовать понятия запасов инвестиционной безубыточности, введённые ими в работе [4, с.58], при реализации такого популярного метода анализа инвестиционных рисков как метод сценариев.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Запасы безубыточности (безопасности) производства рассматривались многими авторами (например [2,с.443], [7,с.221]). Однако все исследования по данной проблеме проводились исключительно в рамках традиционного статического анализа безубыточности без учёта временной стоимости денег. Понятия запасов инвестиционной безубыточности проекта для динамического случая, когда учитывается падение стоимости платежей ИП во времени и вместо прибыли определяющим фактором выступают значения одного из дисконтированных показателей финансовой эффективности проекта, впервые были введены в предыдущих работах авторов [4, с.58-61], [5, с.29-31].

Метод сценариев, который также исследуется в данной работе, является одним из широко известных и часто применяемых на практике методов количественного анализа рисков ИП. Он рассматривается многими авторами (например, [1, с.188], [6, с.232] и др.). В данной работе авторы попытались соединить метод сценариев и анализ финансовой устойчивости ИП в единое целое. Для каждого вероятного сценария ИП находится динамическая точка безубыточности производства продукции проекта, определяются запасы инвестиционной безубыточности проекта. Затем находятся их ожидаемые значения по всем сценариям ИП. По этим значениям можно оценивать риск проекта, средние величины запасов его финансовой устойчивости. Кроме того, ожидаемое значение динамической точки безубыточности ИП также даёт полезную информацию разработчикам проекта, являясь нижней границей «безопасных» объёмов производства продукции в среднем для всех вероятных сценариев ИП.

**Цель статьи.** При написании данной статьи авторы преследовали цель соединить в единое целое метод сценариев оценки инвестиционных рисков и анализ финансовой устойчивости ИП. Причём, используемый авторами вариант анализа финансовой устойчивости проекта с помощью оценки запасов инвестиционной безубыточности является в некотором смысле «обратным» по

отношению к классическому анализу чувствительности критериев эффективности проекта. В рамках традиционного анализа чувствительности сначала варьируется значение параметра, исследуемого на риск, а затем определяется «сила реакции» на эти изменения параметра одного из критериев эффективности проекта (NPV, PI и др.). В работе для каждого вероятного сценария ИП сначала меняется значение показателя NPV эффективности проекта с заданного по сценарию значения  $NPV_k$  до нулевого. Затем для нулевого значения показателя определяется соответствующее значение объёма производства продукции (динамическая точка безубыточности производства для каждого вероятного сценария ИП). Наконец, находится запас инвестиционной безубыточности производства как разность заданного по сценарию объёма производства и «безубыточного». Чем больше этот запас, тем больше финансовая устойчивость ИП и меньше его риск.

### **Основной материал.**

#### **1. Производство однородной продукции**

Рассмотрим инвестиционный проект (сокращённо – ИП) по производству однородной продукции. Пусть поток чистых доходов от эксплуатации инвестиционного проекта (сокращённо – ИП) образует простую постоянную ренту постнумерандо (если не учитывать получение ликвидационной стоимости оборудования в конце срока жизни ИП) с элементами:

$$CF_t = (Q(c - v) - FC - dep)(1 - \tau) + dep, \quad (1)$$

где  $t \in \overline{1, n}$  - номер периода ИП, объём производства (продаж) продукции за 1 период ИП, цена единицы продукции ИП, удельные переменные издержки, постоянные издержки за 1 период ИП, сумма отчислений на амортизацию оборудования за 1 период ИП, ставка налога на прибыль, количество периодов ИП.

Будем измерять эффективность (доходность) ИП с помощью показателя чистой современной стоимости - NPV (Net Present Value), значения которого будем находить по формуле из [1, с. 181], полагая ликвидационную стоимость  $S$  оборудования ИП равной нулю:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{(Q(c-v) - FC - dep)(1-\tau) + dep}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

где  $I_0$  – начальные инвестиции в проект.

Поскольку поток платежей ИП представляет собой простую постоянную ренту постнумерандо, то по формуле современной стоимости такой ренты правую часть в (2) можно представить в виде:

$$NPV = -I_0 + ((Q(c-v) - FC - dep)(1-\tau) + dep)a(n;i), \quad (3)$$

где  $a(n;i) = (1 - (1+i)^{-n})/i$  – коэффициент дисконтирования единичной ренты за  $n$  периодов по ставке  $i$ ; стоимость капитала ИП.

Нижняя граница безубыточности ИП определяется уравнением:

$$NPV = 0, \quad (4)$$

где значение  $NPV$  находим по формуле (3).

Для  $k$ -го вероятного сценария проекта уравнение (4) принимает вид:

$$NPV_k = -I_0^k + ((Q_k(c_k - v_k) - FC_k - dep_k)(1-\tau_k) + dep_k)a(n_k; i_k) = 0, \quad (5)$$

где  $k = \overline{1, m}$ ;  $m$  – количество вероятных сценариев ИП.

Разрешая уравнение (5) относительно переменной  $Q_k$ , находим объём  $Q_k^0$  производства продукции за 1 период проекта по его  $k$ -му сценарию, который носит название [6, с.199] динамической (дисконтированной) точки безубыточности проекта (discounted break-even point – DBEP).

Формулу для нахождения этого критического объёма производства для  $k$ -го вероятного сценария проекта найдём по аналогии с [3, с.21]:

$$Q_k^0 = DBEP_k = \frac{1}{c_k - v_k} \left( \frac{1}{1 - \tau_k} \left( \frac{I_0^k}{a(n_k; i_k)} - dep_k \right) + FC_k + dep_k \right), \quad k = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Тогда ожидаемое значение динамической точки безубыточности проекта в методе сценариев найдём по формуле:

$$M(Q^0) = \sum_{k=1}^m Q_k^0 * p_k, \quad (7)$$

где  $m$  – количество рассматриваемых сценариев ИП, а  $p_k$  – вероятность реализации  $k$ -го сценария проекта.

Абсолютный запас инвестиционной безубыточности на 1 период проекта определим для его  $k$ -го вероятного сценария по аналогии с [4, с. 58]:

$$\chi_k = Q_k - Q_k^0, \quad k = \overline{1, m}, \quad (8)$$

а относительный:

$$\eta_k = \frac{Q_k - Q_k^0}{Q_k} = 1 - \frac{Q_k^0}{Q_k}, \quad k = \overline{1, m}, \quad (9)$$

где значение  $Q_k$  для  $k$ -го сценария проекта задано по условию, а  $Q_k^0$  находим из (6).

Тогда соответствующие математические ожидания этих запасов равны:

$$M(\chi) = M(Q) - M(Q^0), \quad (10)$$

$$M(\eta) = 1 - M(Q^0/Q), \quad (11)$$

где

$$M(Q) = \sum_{k=1}^m Q_k * p_k, \quad M(Q^0/Q) = \sum_{k=1}^m \frac{Q_k^0}{Q_k} * p_k. \quad (12)$$

Если величины (10), (11) положительны, то ИП имеет некоторый «запас прочности». Причём, чем больше значения величин (10), (11), тем устойчивей ИП с финансовой точки зрения, т.е. является менее рискованным.

При  $i=0$  (т.е. при нулевой ставке дисконтирования) и  $\tau=0$  (без учёта налога на прибыль) из формулы (6) получаем следующую формулу статической точки безубыточности производства однородной продукции за 1 период ИП по  $k$ -му сценарию:

$$Q_k^0 = BEP_k = \frac{FC_k + I_0^k/n}{c_k - v_k}, \quad k = \overline{1, m}, \quad (13)$$

а безубыточный объём производства за все  $n$  периодов ИП по  $k$ -му сценарию равен:

$$n * Q_k^0 = \frac{n * FC_k + I_0^k}{c_k - v_k}, \quad k = \overline{1, m}, \quad (14)$$

где  $n * FC_k$  - текущие постоянные издержки за все  $n$  периодов проекта по  $k$ -му сценарию,

$I_0^k$  - размер капитальных вложений в проект,

$k$  - номер сценария,

$m$  - количество вероятных сценариев ИП.

Таким образом, в числителе формулы (14) фигурируют суммарные постоянные издержки производства продукции ИП по  $k$ -му сценарию за весь срок жизни проекта в полном соответствии с классической формулой точки безубыточности для традиционного статического варианта анализа. При этом вид формул (7), (10), (11) для ожидаемых значений полностью сохраняется. Следовательно, формулы статического анализа финансовой устойчивости ИП для метода сценариев получаются как частный случай рассмотренного динамического варианта анализа.

## 2. Производство нескольких видов продукции

В случае производства нескольких видов продукции формула (3)



принимает вид:

$$NPV = -I_0 + ((A - VC - FC - dep)(1 - \tau) + dep)a(n; i), \quad (15)$$

где  $A$  – суммарная выручка за 1 период ИП от продажи всех видов продукции проекта,

$VC$  – суммарные переменные издержки за 1 период ИП.

Тогда динамической точкой безубыточности ИП назовём величину  $A^0$  суммарной выручки от продажи всех видов продукции за 1 период ИП, при которой  $NPV$  денежного потока проекта равно нулю. Приравнивая выражение (15) к нулю и решая полученное уравнение относительно параметра  $A$ , получим:

$$A^0 = DBEP = \frac{1}{1 - \tau} \left( \frac{I_0}{a(n; i)} - dep \right) + VC + FC + dep. \quad (16)$$

Формулу динамической точкой безубыточности ИП для  $k$ -го вероятного сценария проекта в многономенклатурном случае найдём по аналогии с (16):

$$A_k^0 = DBEP_k = \frac{1}{1 - \tau_k} \left( \frac{I_0^k}{a(n_k; i_k)} - dep_k \right) + VC_k + FC_k + dep_k, \quad k = \overline{1, m}. \quad (17)$$

Тогда ожидаемое значение динамической точки безубыточности проекта в методе сценариев для многономенклатурного случая найдём по формуле:

$$M(A^0) = \sum_{k=1}^m A_k^0 * p_k, \quad (18)$$

где  $m$  – количество рассматриваемых сценариев ИП, а  $p_k$  – вероятность реализации  $k$ -го сценария проекта.

Абсолютный запас инвестиционной безубыточности на 1 период проекта определим для его  $k$ -го вероятного сценария в многономенклатурном случае по аналогии с [4, с. 59]:

$$\chi_k = A_k - A_k^0, \quad k = \overline{1, m}, \quad (19)$$

а относительный:

$$\eta_k = \frac{A_k - A_k^0}{A_k} = 1 - \frac{A_k^0}{A_k}, \quad k = \overline{1, m}, \quad (20)$$

где значение  $A_k$  для  $k$ -го сценария проекта задано по условию, а  $A_k^0$  находим из (17).

Соответствующие математические ожидания этих запасов равны:

$$M(\chi) = M(A) - M(A^0), \quad (21)$$

$$M(\eta) = 1 - M(A^0/A), \quad (22)$$

$$M(A) = \sum_{k=1}^m A_k * p_k, \quad M(A^0/A) = \sum_{k=1}^m \frac{A_k^0}{A_k} * p_k. \quad (23)$$

Замечания:

1. В данной работе для каждого вероятного сценария ИП по существу проводится анализ устойчивости значений параметра  $Q_k$  (объёма производства) или  $A_k$  (суммарной выручки от продаж) к изменениям значений показателя  $NPV_k$  проекта (от заданного по  $k$ -му сценарию до нулевого). Такой вариант анализа можно назвать «обратным» анализом чувствительности. Его можно проводить и по другим параметрам ИП:  $c_k$  – цене единицы продукции,  $v_k$  – удельным переменным издержкам,  $FC_k$  – постоянным издержкам за 1 период ИП и т.п.

2. Если поток платежей ИП – произволен (т.е. не является постоянной рентой), то в этом случае для нахождения ожидаемых значений запасов финансовой устойчивости ИП нужно использовать подход, изложенный авторами в [5].

3. Используя понятия динамической точки приемлемости ИП и запасов приемлемости, введённые в работах [4,5], можно по аналогии

с вышеизложенным найти ожидаемые значения запасов приемлемости проекта для метода сценариев.

4. Можно также найти ожидаемые значения пределов безубыточности и приемлемости проекта, рассмотренных в [5].

**Выводы.** В данной статье авторы предприняли попытку разработать комбинацию метода сценариев оценки инвестиционных рисков и анализа финансовой устойчивости ИП. Для каждого вероятного сценария ИП находится динамическая точка безубыточности производства продукции и запасы инвестиционной безубыточности. Затем находятся математические ожидания этих величин для всех вероятных сценариев ИП. Авторами впервые выведены соответствующие формулы. Отдельно рассмотрены случаи производства однородной и многономенклатурной продукции проекта. Показано, что формулы статического анализа финансовой устойчивости ИП для метода сценариев получаются как частный случай рассмотренного динамического варианта анализа.

### *Литература*

1. Лукасевич И. Я. Анализ финансовых операций/ И.Я. Лукасевич.– М.: ЮНИТИ, 1998. – 400 с.

2. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент/ И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2010. – 768 с.

3. Васильев А. Динамический анализ безубыточности инвестиционного проекта/ А. Васильев, О. Тупко// Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – №7. – С.16-23.

4. Васильев А. Уровни доходности проекта и запасы его инвестиционной безубыточности и приемлемости / А. Васильев, Н. Васильева, Н. Тупко // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – №10. – С.51-63.

5. Васильев А.Б. Запасы и пределы инвестиционной безубыточности и приемлемости проекта по значениям показателей эффективности / А.Б. Васильев, Н.С.Васильева // Економіка та держава. – 2015. – №4. – С.28-32.

6. Волков И. М., Грачёва М. В. Проектный анализ / И.М. Волков, М.В. Грачёва.– М.: ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

7. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз / І.М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 400 с.

1. Lukasevych Y. Ya. Analiz fyansovыkh operatsyy/ Y.Ya. Lukasevych.– M.: YuNYTY, 1998. – 400 s.
2. Lukasevych Y. Ya. Fynansovыy menedzhment/ Y.Ya. Lukasevych. – M.: Eksmo, 2010. – 768 s.
3. Vasyl'ev A. Dynamycheskyy analiz bezubыtochnosty ynvestytsyonnoho proekta/ A. Vasyl'ev, O. Tupko// Naukovyy visnyk ONEU. – 2014. – #7. – S.16-23.
4. Vasyl'ev A. Urovny dokhodnosty proekta y zapasy eho ynvestytsyonnoy bezubыtochnosty y pryemlosty / A. Vasyl'ev, N. Vasyl'eva, N. Tupko // Naukovyy visnyk ONEU. – 2014. – #10. – S.51-63.
5. Vasyl'ev A.B. Zapasy y predely ynvestytsyonnoy bezubыtochnosty y pryemlosty proekta po znachenyyam pokazately effektyvnosty / A.B. Vasyl'ev, N.S.Vasyl'eva // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – #4. – S.28-32.
6. Volkov Y. M., Hrachёva M. V. Proektnyy analiz / Y.M. Volkov, M.V. Hrachёva.– M.: YuNYTY, 1998. – 423 s.
7. Boyarko I. M. Investytsiynyy analiz / I.M. Boyarko, L. L. Hrytsenko. – K.: TsUL, 2011. – 400 s.

*Рецензент: Якубовский С. А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой мирового хозяйства и международных экономических отношений ОНУ им. И. И. Мечникова*

14.06.2016

УДК 330.341.4 (477)

*Грималюк Андрій, Продан Тетяна, Майорова Тамила*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛЮДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У статті пропонується теоретичний підхід до аналізу процесу творчої трансформації людської діяльності, заснований на поєднанні категорії альтернативних можливостей індивідуального вибору з аналізом історичних тенденцій зміни змісту людської діяльності.

Завдяки такому синтезу методологічні основи теоретичного аналізу творчої діяльності набувають двоїстий характер. З одного боку, такий аналіз виходить з альтернативних можливостей індивідуального вибору, що відповідає методології сучасної неокласичної теорії. Дана методологічна основа аналізу творчої діяльності дозволяє налагодити методологічну зв'язок неокласичної мікроекономіки з політичною економією, що сприяє інтеграції економічної теорії як єдиної наукової дисципліни. Іншою методологічною основою аналізу творчої діяльності виступає властивий політичній економії історичний підхід до дослідження. Такий підхід дозволяє розглядати «креативний клас» в широкому історичному контексті процесу перетворення змісту людської діяльності в напрямку розвитку в ньому елементів творчості, що починається у високорозвинених країнах. У перспективі такий динамічний підхід до аналізу творчої діяльності здатний закласти методологічні основи подальшого дослідження історичного процесу творчої трансформації людської діяльності, створені на шляху інтеграції досягнень політичної економії і неокласичної мікроекономіки .

**Ключові слова:** креативний клас, альтернативні можливості, інтенціональний об'єкт, індивідуальний вибір, суспільні можливості, права власності, творчі можливості, загальна основа індивідуальних дій, неокласика, політична економія.

*Грималюк Андрей, Продан Татьяна, Майорова Таміла*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В статье предлагается теоретический подход к анализу процесса творческой трансформации человеческой деятельности, основанный на сочетании категории альтернативных возможностей индивидуального выбора с анализом исторических тенденций изменения содержания человеческой деятельности. Благодаря такому синтезу методологические основы теоретического анализа творческой деятельности приобретают двойственный характер. С одной стороны, такой анализ исходит из альтернативных возможностей

индивидуального выбора, что соответствует методологии современной неоклассической теории. Данная методологическая основа анализа творческой деятельности позволяет наладить методологическую связь неоклассической микроэкономики с политической экономией, что способствует интеграции экономической теории как единой научной дисциплины. Другой методологической основой анализа творческой деятельности выступает присущий политической экономии исторический подход к исследованию. Такой подход позволяет рассматривать «креативный класс» в широком историческом контексте процесса преобразования содержания человеческой деятельности в направлении развития в нем элементов творчества, которое начинается в высокоразвитых странах. В перспективе такой динамический подход к анализу творческой деятельности способен заложить методологические основы дальнейшего исследования исторического процесса творческой трансформации человеческой деятельности, созданные на пути интеграции достижений политической экономии и неоклассической микроэкономики .

**Ключевые слова:** креативный класс, альтернативные возможности, интенциональный объект, индивидуальный выбор, общественные возможности, права собственности, личностные возможности, всеобщая основа индивидуальных действий, неоклассика, политическая экономия.

*Grimalyuk Andrei, Prodan Tatiana, Mayorova Tamila*

## **METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE THEORETICAL ANALYSIS OF THE TRANSFORMATION PROCESS OF HUMAN ACTIVITY IN THE MODERN ECONOMY**

The article proposes a theoretical approach to the analysis of the process of human activity creative transformation, based on a combination of category of alternative individual choice with the analysis of historical trends of human activity. The methodological foundations of the theoretical analysis of creative activity are ambivalent through this synthesis. On the one hand, such an analysis of alternative possibilities of individual choice, connectt with the methodology of modern neoclassical theory. This

methodological basis of the analysis of creative activity allows you to establish a methodological link with neoclassical microeconomics and political economy that promotes the integration of economic theory as a unified scientific discipline. Other methodological basis of the analysis of creative activity is a historical approach to the study inherent to political economy. This approach allows us to consider the "creative class" in the broad historical context of the process of transformation of the substance of human activities towards the development in it of elements of creativity that starts in the developed countries. In the future this dynamic approach to the analysis of creative activity can lay the methodological foundation for further research of the historical process of creative transformation of human activity, based on the integration of the achievements of political economy and neoclassical microeconomics .

**Keywords:** creative class, alternative opportunities, intentional object, individual choice, social opportunities, property rights, personal opportunities, the universal basis of individual action, neo-classic theory, political economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Актуальність даної проблематики визначається, насамперед, тими зрушеннями у змісті праці, які привели до появи на історичній арені і зміцненню економічних позицій «нового середнього класу», що займає проміжне положення між робітниками і працедавцями і отримав назву «креативний клас». На думку його «першовідкривача» Річарда Флоріди, з утворенням «креативного класу», що об'єднує в США понад 30% робочої сили, «пов'язані глибокі і значні зміни в наших звичках і методах роботи, цінностях та цілях, а також в самій структурі нашого повсякденного життя» [1, с. 12]. Як свідчить масштабне дослідження, проведене Р. Флоридою спільно з В. Тинаглі, аналогічні процеси відбуваються і в Європі [2, р. 17-21]. У цілому розвиток елементів творчості в змісті людської діяльності виступає як найважливіша історична тенденція, що визначає особливості сучасного економічного розвитку [3, р. 9; 4, с. 57-69; 5, с. 112-125]. Значення цих вкрай складних питань визначає особливу актуальність пошуку методологічних засад аналізу творчої трансформації людської діяльності в сучасній економіці.

**Аналіз сучасних досліджень і публікацій.** Істотний внесок у розуміння закономірностей процесу творчої трансформації людської діяльності внесли А. К. Покритан, В. В. Пусенкова, А.С.Гальчинський, А. А. Гриценко, С. В. Мочерний, А. А. Чухно, В. С. Афанасьєв, С. Н.Черковець, А. В. Бузгалін, А. В. Колганов, В. О. Радаєв, С. С. Губанов та інші економісти. У сучасній політичній економії творча діяльність розглядається як процес безпосередньої, невідчужуваною кооперації, діалогу, вільного від економічної необхідності суб'єкт-суб'єктного спілкування . А. В. Бузгалін, А. В. Колганов, С. Л. Іноземцев, В. М. Межуєв, В. Р. Арсланов, С. С. Дзарасов та ін. виходять з розмежування двох основних форм безпосередньо суспільного зв'язку, іманентних двом типам кооперації праці, одна з яких іманентна спільній праці, а інша - притаманна творчості, яка розглядається в якості загальної праці [6, с. 127; 7, с. 215-223]. При цьому передбачається, що, на відміну від кооперації праці, загальна, іманентна творчості кооперація може носити межчасовий характер: вона може охоплювати діяльність не тільки сучасників, але і діяльність попередників[8, с. 312; 9, с. 153]. Це особливий вид кооперації, не обмежений часом і простором: кожен вчений, незалежно від масштабів і значення свого особистого вкладу в загальну працю, виступає як «карлик, що стоїть на плечах велетня» в тому сенсі, що він спирається на загальну працю своїх попередників. Загальна праця розглядається як вища щабель розвитку безпосередньо суспільної праці [10, с. 7-8]. Найважливішою основою такого аналізу є положення про те, що конкретно-особистісний спосіб включення творчої діяльності в кооперацію спільної праці діаметрально протилежний абстрактно-знеособленому способу опосередковано суспільного визнання праці товаровиробника [11, с. 135]. Загалом творча трансформація, яка починається сьогодні у високорозвинених країнах, розглядається як процес кардинальної зміни змісту людської діяльності в напрямку розвитку елементів творчості в змісті праці і на цій основі - поступового перетворення праці у творчу діяльність [12, с. 78-79; 13, с. 112].

Однак така розробка категоріальних проблем теорії «креативного класу» та творчої діяльності ще більше відриває політичну економію від неокласичної теорії, яка залишається «основною течією» («мейн стримом») сучасної економічної думки. Це



значною мірою зумовлено тим, що підхід з точки зору альтернативних можливостей індивідуального вибору, панівний в неокласичній мікроекономіці, фактично не застосовується до вирішення цих теоретичних питань. Дана обставина заважає налагодженню наукових зв'язків політичної економії з неокласичною мікроекономікою та їх інтеграції у єдину економічну теорію.

**Метою статті** є спроба розглянути проблеми творчої діяльності з позицій альтернативних можливостей індивідуального вибору і тим самим перекинути методологічний «місток» між політичною економією та неокласичною теорією, що сприяє розвитку інтегральної економічної теорії як єдиної науки.

**Виклад основного матеріалу.** Політична економія не може собі дозволити пройти повз проблеми творчої трансформації людської діяльності, як це фактично робить неокласична теорія. Останню не цікавить, звідки беруться альтернативні можливості індивідуального вибору економічних суб'єктів. Виносячи це питання за рамки свого предмета, сучасна мікроекономіка тим самим фактично передає його у сферу політичної економії, яка в силу самої природи свого предмета покликана розглядати не тільки використання альтернативних можливостей, але і їх створення.

Таке розмежування предмету аналізу виходить з дійсної відмінності економічної і творчої діяльності. Економічна діяльність включає дві стадії: 1) вибір певного варіанту діяльності з відомих альтернатив; 2) здійснення цього альтернативного варіанту в процесі опредмечування діяльності в її результаті, тобто в процесі праці. Як відомо, політична економія робить упор на працю, на опредмечування діяльності, акцентувавши увагу на другій стадії економічної діяльності. З іншого боку, неокласична мікроекономіка, навпаки, робить акцент на першій стадії економічної діяльності, на проблемі вибору.

Однак цього перенесення уваги з праці на вибір явно недостатньо для адекватного аналізу сучасної економіки. Справа в тому, що при цьому економічна теорія фактично виключає зі свого предмету творчу діяльність, здатну створювати нові альтернативні варіанти вибору. В результаті вся увага односторонньо фіксується на аналізі вибору, а не на тому створенні для нього нових можливостей, яке утворює вихідний пункт складної діяльності, характерної для

сучасної економіки. Для того, щоб категоріально висловити особливості сучасної розвиненої економіки, треба перенести акцент не з трудової дії на вибір, а з вибору – на створення для нього нових варіантів і, отже, з економічної діяльності - на творчу.

В економічній діяльності класичного індивідуального виробника («простого товаровиробника») підприємницький вибір і трудовий вплив на предмет праці поєднані в одній особі. При цьому сама ця діяльність зазвичай фактично відокремлена від творчості, яка створює нові альтернативні варіанти дій. Внаслідок такого суспільного поділу діяльності відокремлені від творчості дії носять рутинний характер. Розвиток дрібнотоварного виробництва відбувається повільно. Не дивно тому, що дрібнотоварне виробництво виявилось у багатьох випадках не здатне протистояти капіталістичному виробництву, яке припускає підприємництво, що відокремлюється від безпосередньої праці і бере на себе основні проблеми економічного вибору.

Капіталістичне підприємництво означає відносне відокремлення праці від вибору. Підприємець концентрує увагу на функції економічного вибору, робочий – переважно на безпосередній дії, що виступає як праця. У класичному капіталістичному виробництві вибір і праця виявляються розділені. Вибір стає прерогативою підприємця, а праця закріплюється за найманим робітникам.

Цей новий, специфічно капіталістичний суспільний поділ діяльності на трудову дію і підприємницький вибір, які відокремилися і протистоять один одному, отримав своєрідне вираження в економічному думки. З одного боку, заснована на трудовій теорії вартості політична економія акцентує увагу на праці як дії, яка направлена безпосередньо на матеріальний предмет. При цьому суб'єктивний економічний вибір відсувається на задній план. З іншого боку, виникли австрійська і неокласична школи, що акцентують увагу на проблемі економічного вибору і розглядають трудову дію лише як один з виробничих ресурсів або факторів виробництва.

Сучасна економічна теорія виходить з того, що між матеріальним світом і світом «праксеологической реальності» існує особлива предметність – альтернативні можливості людської діяльності. «Праксеологична реальність – не фізичний світ, -

підкреслює Л. Мізес, - а свідомо реакція людини на даний стан цього світу. Економічна теорія - це наука не про предмети і відчутні матеріальні об'єкти; це наука про людей, їх наміри і дії. Блага, товари, багатство і всі інші поняття поведінки не є елементами природи; вони елементи людських намірів та поведінки. Тому, хто хоче зайнятися їх вивченням, не потрібно дивитися на зовнішній світ; він повинен шукати їх у намірах діючих людей [14, с. 89].

Праксеологія Мізеса не прагне заперечувати об'єктивне існування матеріального світу; вона взагалі методологічно індиферентна по відношенню до об'єктивності його існування. Її цікавлять зовсім інші, ідеальні об'єкти людської діяльності – альтернативні можливості, з яких робить свій вибір економічний суб'єкт, а не матеріальність тих речей, з якими пов'язані ці альтернативні можливості.

Навряд чи є випадковим те, що паралельно з проникненням в економічну теорію «австрійського» за своїм походженням поняття альтернативних витрат, які розглядаються як витрати альтернативних можливостей, що втрачаються, до сучасного мислення увійшло розроблене Е. Гуссерлем поняття інтенціональних об'єктів. У Гуссерля інтенціональні об'єкти виступають як образи матеріальних речей, на які спрямована свідомість суб'єкта, що пізнає [15, с. 175]. Якщо ж припустити суб'єкта, що не споглядає, а діє, то виникає абсолютно нова категорія інтенціональних об'єктів – інтенціональні об'єкти вибору, в якості яких виступають альтернативні можливості дій. Виділення цього особливого, «діяльнісного» класу інтенціональних об'єктів здатне відкрити нові перспективи і суттєво розширити межі застосування діяльнісного підходу в економічній теорії.

Якщо, згідно з підходом сучасної економічної теорії, розглядати економічну діяльність, насамперед, як індивідуальний вибір, то інтенціональними об'єктами такого вибору як раз і є альтернативні можливості. Вони утворюють ту саму феноменологічну предметність, ту «праксеологическую реальність», з вивчення якої і починає сучасна економічна теорія. Таке феноменологічне розуміння предметності фактично притаманне сучасній економічній теорії в її і неоавстрійском, і неокласичному, і неоінституціональних варіантах.

Візьмемо, наприклад, неоінституціональну теорію прав власності. Взагалі кажучи, права власності, тобто права індивідів

використовувати ресурси – це історично визначена суспільна форма можливостей вибору індивідом своїх дій. Ринкова трансакція, тобто обмін правами власності – це специфічна суспільна форма обміну цими можливостями. Власність розглядається в неоінституціональній теорії в дусі англосаксонського права - як пучок, набір правомочностей. У свою чергу кожен правочин являє собою певний набір можливостей, що відкриваються перед його власником. Отже, обмін правами власності, правомочностями – це є в кінцевому рахунку обмін можливостями. Р. Коуз підкреслює, що «на ринку торгують не матеріальними предметами, як часто припускають економісти, а правами здійснювати певні дії» [16, с. 48]. Кожна правомочність розширює можливості суб'єкта, його вибір. Так, А. Алчіан визначає систему прав власності як «сукупність методів надання конкретним індивідам «повноважень» вибирати будь-який спосіб використання конкретних благ з класу законних способів використання цих благ» [17, с. 130].

Відповідно і товарний обмін розглядається в неоінституціональній теорії не як обмін матеріальними предметами, а як обмін правами власності, тобто, інакше кажучи, як обмін можливостями діяти певним чином щодо цих предметів. Такий обмін можливостями і утворює зміст ринкових трансакцій, а витрати цього обміну правами власності утворюють трансакційні витрати.

Існує однак не тільки обмін можливостями, але і творче створення принципово нових можливостей. Ці творчо створені можливості значно ускладнюють визначення прав власності. «Наприклад, впровадження нових технічних засобів, як-то автомобіль, копіювальні машини, комп'ютери, відеоплівки, часто породжує невизначеність щодо прав власності, в результаті чого права, що мають цінність, залишаються в громадському «секторі власності» [17, с. 53].

Визначальним для способу обміну є його інтенціональний об'єкт, тобто те, які саме альтернативні можливості обмінюються. У цьому сенсі об'єкт обміну визначає спосіб обміну. Особистісним, творчо створеним можливостям відповідає вільний міжособистісний обмін. Ринкові ж трансакції адекватні суспільним можливостям, але не всім, а лише тим суспільним можливостям, які мають виключне, конкурентне використання. Використання їх одним суб'єктом

виключає їх використання іншим. Однак у специфічно історичній формі прав власності виступає лише частина суспільних можливостей в той час, як інша частина відкрита для загального використання.

Неоінституціональна теорія прав власності розглядає обмін товарами як обмін правами власності, тобто як ринкову трансакцію. Трансакція - це обмін не речами, а альтернативними можливостями, тобто інтенціональними, а не матеріальними об'єктами. Тут неоінституціональна теорія солідарна з неокласикою, що замінює, слідом за австрійською школою, класичний аналіз об'єктивної вартості аналізом альтернативних витрат. Всі ці течії сучасної економічної думки засновані по суті на аналізі альтернативних можливостей, які є об'єктами економічного вибору.

Такому розгляду економічної діяльності є адекватним розуміння діяльності як вибору. Взагалі ж діяльність не зводиться до вибору. Економічну діяльність правомірно розглядати як вибір з певного набору заданих суб'єкту ззовні альтернативних варіантів дій. Економічний суб'єкт не створює сам альтернативні можливості своїх дій. Він отримує їх ззовні, від суспільства в готовому вигляді. Тому йому залишається лише вибрати із запропонованих йому суспільством альтернативних варіантів.

На відміну від економічної діяльності творчість означає відносно самостійне створення самим суб'єктом нових альтернативних можливостей для своїх дій. Ступінь цієї самостійності і визначає міру творчого змісту діяльності. Саме ця відносна самостійність у створенні нових можливостей і підносить творчість над економічною діяльністю, яка використовує лише ті можливості, що пропонує суспільство.

Взагалі кажучи, усвідомлення людиною альтернативних можливостей своїх дій може відбуватися двома шляхами. З одного боку, людина може дізнатися про їх існування від інших людей, від суспільства, Наприклад, в процесі виховання, навчання або по будь-яким іншим каналам руху та поширення знань між людьми, таким як ринкові ціни, засоби масової інформації та комунікації, реклама, література і т. д. В цьому разі усвідомлення індивідом об'єктивно існуючої можливості опосередковується суспільством. У цьому сенсі така альтернативна можливість виступає для індивіда як суспільна можливість.

Але, з іншого боку, суб'єкт може не тільки одержувати в готовому вигляді знання можливостей від інших людей, але і сам в процесі творчої діяльності створювати нові можливості, причому, можливості, які є новими не лише для нього, але і для інших людей, для суспільства в цілому. Звичайно, без суспільства і поза суспільством творче створення нових особистісних можливостей вкрай утруднено. Ізольованому від об'єктивного знання творчого суб'єкту довелося б на кожному кроці винаходити велосипед і не тільки велосипед, але навіть колесо, якого він не знайде в готовому вигляді у первинній природі і може взяти тільки у суспільства.

Творча діяльність передбачає не тільки вибір, але й створення для нього нових альтернативних можливостей. Тому категорія альтернативних можливостей потрібна для опису не тільки чисто економічної діяльності як вибору, але і для аналізу елементів творчості, «розчинених» в практичній діяльності.

Вище зазначалося, що поділ праці і вибору в капіталістичному виробництві приходить на зміну їхньому безпосередньому поєднанню в економічній діяльності індивідуального виробника. Разом з тим капіталістичне підприємництво відкриває певні можливості для посилення впливу на матеріальне виробництво з боку тих сфер духовного виробництва, які раніше були практично повністю відокремлені від нього. Тим самим створюються умови для безпрецедентного технологічного та економічного розвитку [18, с. 37-39]. У кінцевому рахунку цей розвиток досягає такої ступені, на якій вибір і дія, підприємництво і праця доповнюються творчим створенням нових альтернативних варіантів дій. Це характерне, наприклад, для сучасної промислової корпорації, яка виступає в цьому випадку як науково-виробничий комплекс [19, с. 29]. Більш того, під впливом корпоративного з'єднання ці елементи починають з'єднуватися і на індивідуальному рівні окремих робітників [20, с. 73]. Індивідуальна дія, яка виступає у виробництві як праця, знову починає з'єднуватися з вибором, але тепер до нього приєднуються елементи творчості.

Тим самим в історичній тенденції починається процес подолання класичного капіталістичного поділу економічної діяльності на трудове дію і підприємницький вибір. Починається часткове повернення до їх з'єднання, яке збагачується ще й

елементами творчості. Сучасна інноваційна економіка в цьому сенсі виступає як початок подолання капіталістичного поділу вибору і дії. Але це означає не повернення до простого товарного виробництва, а швидше своєрідний історичний синтез простого та капіталістичного товарного господарства. Цей історичний синтез бере від простого товарного виробництва возз'єднання дії і вибору, що починається на індивідуальному рівні, а від капіталізму – такі елементів творчості, які раніше були практично відокремлені від матеріального виробництва і концентрувалися в сфері духовного виробництва. Капіталістичний розділ економічної діяльності на вибір і дію, які протистоять один одному в формі класового протиріччя, є лише історичною умовою подальшого ускладнення діяльності, передумовою додавання до цих двох елементів економічної діяльності творчого елемента.

Витоки цих тенденцій сучасного розвитку криються у самій структурі сучасного індивідуального вибору, в суперечливому складі тих альтернативних можливостей, на яких цей вибір базується, в тенденції до зміни цього складу - до посилення значення творчих можливостей за рахунок відносного зменшення ролі таких можливостей, які опосередковані суспільством.

Звичайно, в будь-якому випадку вихідна, базова маса можливостей завжди береться у суспільства в готовому вигляді. Все питання в тому, в якій мірі суб'єкт додає до цього набору опосередкованих суспільством можливостей щось своє, особистісне, індивідуальне, або індивідуальним є тільки сам вибір з цих опосередковано суспільних можливостей. Якщо він додає створені ним самим нові можливості, раніше невідомі суспільству і в той же час суспільно значущі, які мають значення для інших суб'єктів у якості можливих варіантів їх вибору, то ці нові можливості виступають як творчо-особистісні.

Подібно до того, як первісна людина не стала чекати, поки первинна природа задовольнить його потреби, а сама почала створювати щось предметне для їх задоволення, так і сучасна людина, що живе у високорозвиненому суспільстві, вже не схильна вибирати лише з того набору опосередковано суспільних можливостей, які йому пропонує суспільство. Вона вже у все більших розмірах, все більш масово починає сама, своєю творчістю створювати для себе нові можливості, так що це поступово стає нормою життя

високорозвиненого суспільства, проникаючи навіть у ті найбільш сокровенні «надра виробництва», які традиційно були вотчиною нудного, рутинної праці. Елементи творчості стають суспільною нормою вже не тільки для інтелектуальної еліти, але й для широкого кола рядових представників численного «креативного класу».

**Висновки.** Ми приходимо до висновку про те, що синтез концепції альтернативного вибору з політико-економічним підходом до аналізу творчої діяльності методологічно є цілком можливим. Звідси випливає висновок про те, що завдяки такому синтезу методологічні основи аналізу творчої діяльності в економічній теорії набувають двоїстий характер. З одного боку, такий аналіз виходить з альтернативних можливостей індивідуального вибору, що відповідає методології сучасної неокласичної теорії. Дана методологічна основа аналізу творчої діяльності дозволяє налагодити методологічну зв'язок неокласичної мікроекономіки з політичною економією, що сприяє інтеграції економічної теорії як єдиної наукової дисципліни. Іншою методологічною основою аналізу творчої діяльності виступає властивий політичній економії історичний підхід до дослідження. Такий підхід дозволяє розглядати «креативний клас» в широкому історичному контексті процесу перетворення змісту людської діяльності в напрямку розвитку в ньому елементів творчості, що починається у високорозвинених країнах.

Загальний методологічний висновок при цьому полягає в тому, що ці елементи творчості треба розглядати з точки зору історичної динаміки сучасного суспільства з урахуванням як сучасної щаблі його еволюції, так і перспектив подальшого розгортання процесу творчої трансформації змісту людської діяльності. У перспективі такий динамічний підхід до аналізу творчої діяльності здатний закласти методологічні основи подальшого дослідження творчої трансформації людської діяльності, які відкривають широкі можливості для розвитку економічної теорії як єдиної науки на шляху інтеграції досягнень політичної економії і неокласичної мікроекономіки.

### *Література*

1. Флорида Р. Креативный класс: монографія /Р.Флорида. – М.: Дело, 2005. – 452 с.
2. Florida R., Tinagli I. Europe in the Creative Age. – Pittsburgh:



Carnegie Mellon Software Industry Center / London Demos, February 2004 – p. 12-35.

3. Florida R. Creative Class War. – Washington Monthly, January/Febr 2004 – p.7-18.

4. Лэндри Ч. Креативный город: монография / Ч.Лэндри. – М.: Классика XXI, 2006. – 398 с.

5. Хокинс Дж. Креативная экономика: монография / Дж.Хокинс. – М.: Классика XXI, 2010. – 347 с.

6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: монография / В.Л.Иноземцев – М.: Наука, 1998. – 412 с.

7. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология: монография / А.В.Бузгалин, А.И.Колганов. – М.: Культурная революция, 2009. – 680 с.

8. Бузгалин А.В. Глобальный капитал: монография / А.В. Бузгалин, А.И.Колганов. – Том 2 – М.: Альтернативы, 2015. – 537 с.

9. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег: монография / А.А.Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с.

10. Гриценко А.А. Совместно-разделенный труд как исходная категория политической экономии и ее предмет / А.А.Гриценко // Вопросы политической экономии. – 2013. – №3(8) – С.5-11.

11. Межуев В.М. Маркс против марксизма: монография / В.М.Межуев. – М.: Логос, 2007. – 189 с.

12. Пусенкова И.В. Методология анализа развития от экономики к интеллекту: монография / И.В.Пусенкова. – Одесса: Астропринт, 2001. – 288 с.

13. Горц А. Нематериальное: знание, стоимость и капитал: монография / А.Горц. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 208 с.

14. Мизес Л. Человеческая деятельность: монография / Л.Мизес. – М.: Дело, 200.1 – 878 с.

15. Гуссерль Э. Логические исследования: монография / Э.Гуссерль – Т.2 – М.: ДИК, 2001. – 278 с.

16. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз. – М.: Дело, 2001. – 351 с.

17. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М., 2001 – 431 с.

18. Залознава Ю.С. Про теоретико-методологічні особливості дослідження сучасного соціоекономічного розвитку / Ю.С.Залознава // Соціальна економіка. – 2015. – №1 – С.32-46.

19. Родіонова Л. А. Від індустріалізму до інформаціоналізму: теорії трансформації / Л.А.Родіонова // Інноваційна економіка. – 2013. – №6 (44). – С. 27-31.

20. Ящук Т.А. Сутність концепції людського капіталу / Т.А.Ящук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №4(21). – С.71-74.

1. Floryda R. Kreatyvnyy klass: monohrafiya /R.Floryda. – М.: Delo, 2005. – 452 s.

2. Florida R., Tinagli I. Europe in the Creative Age. – Pittsburgh: Carnegie Mellon Software Industry Center / London Demos, February 2004 – r. 12-35.

3. Florida R. Creative Class War. – Washington Monthly, January/Febr 2004 – r.7-18.

4. Lэндry Ch. Kreatyvnyy horod: monohrafiya /Ch.Lэндry. – М.: Klassyka KhKh1, 2006. – 398 s.

5. Khokyns Dzh. Kreatyvnaaya эkonomyka: monohrafiya /Dzh.Khokyns. – М.: Klassyka KhKh1, 2010. – 347 s.

6. Ynozemtsev V.L. Za predelamy эkonomycheskoho obshchestva: monohrafiya / V.L.Ynozemtsev – М.: Nauka, 1998. – 412 s.

7. Buz·halyn A.V. Predely kapytala: metodolohyya y ontolohyya: monohrafiya / A.V.Buz·halyn, A.Y.Kolhanov. – М.: Kul'turnaya revolyutsyya, 2009. – 680 s.

8. Buz·halyn A.V. Hlobal'nyy kapytal: monohrafiya /A.V. Buz·halyn, A.Y.Kolhanov. – Том 2 – М.: Al'ternatyvy, 2015. – 537 s.

9. Hrytsenko A.A. Razvytye form obmena, stoymosty y deneh: monohrafiya / A.A.Hrytsenko. – К.: Osnova, 2005. – 192 s.

10. Hrytsenko A.A. Sovmestno-razdelennyy trud kak uskhodnaya katehoryya polytycheskoy эkonomy y ee predmet / A.A.Hrytsenko // Voprosy polytycheskoy эkonomy. – 2013. – #3(8) – S.5-11.

11. Mezhuev V.M. Marks protyv marksyzma: monohrafiya / V.M.Mezhuev. – М.: Lohos, 2007. – 189 s.

12. Pusenkova Y.V. Metodolohyya analiza razvytyya ot эkonomyky k yntellektu: monohrafiya / Y.V.Pusenkova. – Odessa: Astroprint, 2001. – 288 s.

13. Horts A. Nemateriyal'noe: znanye, stoymost' y kapytal: monohrafiya / A.Horts. – М.: HU-VShЭ, 2010. – 208 s.

14. Myzes L. Chelovecheskaya deyatel'nost': monohrafiya / L.Myzes. – М.: Delo, 200.1 – 878 s.

15. Husserl' Э. Lohycheskye yssledovaniya: monografiya / Э. Husserl' – Т.2 – М.: ДУК, 2001. – 278 s.
16. Kouz R. Pryroda fyrmy / R. Kouz. – М.: Delo, 2001. – 351 s.
17. Эhhert·sson Т. Эkonomychesкое povedenye y unstytuty / Т. Эhhert·sson. – М., 2001 – 431 s.
18. Zaloznova Yu.S. Pro teoretyko-metodolohichni osoblyvosti doslidzhennya suchasnoho sotsioekonomichnoho rozvytku / Yu.S.Zaloznova // Sotsial'na ekonomika. – 2015. – #1 – S.32-46.
19. Rodionova L. A. Vid industrializmu do informatsionalizmu: teoriyi transformatsiyi / L.A.Rodionova // Innovatsiyina ekonomika. – 2013. – #6 (44). – S. 27-31.
20. Yashchuk T.A. Sutnist' kontseptsiyi lyuds'koho kapitalu / T.A.Yashchuk // Stalyy rozvytok ekonomiky. – 2013. – #4(21). – S.71-74.

*Рецензент: Балджи М. Д. д.е.н., професор, зав. кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

7.06.2016

УДК 338.242.2

*Захарченко Наталя*

## **ТИПОЛОГІЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ**

У статті розглянуто та запропоновано класифікацію високотехнологічних проектів з метою удосконалення інноваційним виробництвом, враховуючи особливості високотехнологічних проектів, згрупованих за тією або іншою ознакою в ході проведення оцінки їх реалізації. Проаналізовані наукові основи класифікації об'єктів дослідження. Визначені джерела фінансування проектів.

Наведені особливості проектів, пов'язаних с розробкою радикальних інновацій. Обґрунтовано, що реалізація інноваційних процесів радикальних інновацій є більш витратною порівняно з

модернізованими і модифікованими інноваціями. Це дасть змогу враховувати переваги та недоліки варіантів класифікацій за різними ознаками при проведенні оцінки реалізованості високотехнологічних проектів.

Обґрунтовано варіанти класифікації високотехнологічних проектів з точки зору теоретичної новизни та прикладної спрямованості з метою визначення особливостей та напрямків удосконалення системи управління високотехнологічними проектами.

**Ключові слова:** проект, високотехнологічність, класифікація, фінансування, інновація, ціль.

*Захарченко Наталия*

## **ТИПОЛОГИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

В статье рассмотрены и предложена классификация високотехнологичных проектов с целью усовершенствования инновационным производством, учитывая особенности високотехнологических проектов, сгруппированных по тому или иному признаку в ходе проведения оценки их реализации. Проанализированы научные основы классификации объектов исследования. Определены источники финансирования проектов.

Рассмотрены особенности проектов, связанных с разработкой радикальных инноваций. Обосновано, что реализация инновационных процессов радикальных инноваций является более затратной по сравнению с модернизированными и модифицированными инновациями. Это позволит учитывать преимущества и недостатки вариантов классификаций по различным признакам при проведении оценки реализуемости високотехнологичных проектов.

Обоснованно варианты классификации високотехнологичных проектов с точки зрения теоретической новизны и прикладной направленности с целью определения особенностей и направлений совершенствования системы управления високотехнологичными проектами.

**Ключевые слова:** проект, високотехнологичность, классификация, финансирование, инновация, цель.

## **TYOLOGY OF HI-TECH PROJECTS IN MODERN ECONOMIC RESEARCHES**

In article are considered and classification of hi-tech projects with the improvement purpose is offered by innovative production, considering features of the high-tech projects grouped in this or that sign during an assessment of their realization. Scientific bases of classification of objects of research are analysed. Sources of financing of projects are defined.

Features of the projects connected with development of radical innovations are considered. It is proved that realization of innovative processes of radical innovations is more expensive in comparison with the modernized and modified innovations. It will allow to consider advantages and shortcomings of options of classifications by various signs when carrying out an assessment of feasibility of hi-tech projects.

Reasonably options of classification of hi-tech projects from the point of view of theoretical novelty and an applied orientation for the purpose of determination of features and the directions of improvement of a control system of hi-tech projects.

**Keywords:** project, high-technological effectiveness, classification, financing, innovation, purpose.

**Постановка проблеми.** Інновації в сучасних умовах господарювання відіграють вирішальну роль у створенні принципово нового або удосконаленого продукту, тобто такого, що має елементи суттєвої новизни. Такий продукт дозволяє підприємству привертати увагу споживачів та досягати конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Ще інновації сприяють створенню нових робочих місць, ефективному функціонуванні та розвитку процесів суспільного відтворення на всіх рівнях управління економікою. Проведення науково-технічних заходів, пов'язаних із здійсненням високотехнологічних проєктів, передбачає забезпечення кінцевого економічного ефекту, який відображається в підвищенні ефективності господарської діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам високотехнологічної діяльності промислових підприємств та оцінки

високотехнологічних проектів присвячені праці вітчизняних економістів – В.І. Захарченка, М.М. Меркулова [3-5], Л.І. Федулової [9]; Р.А. Фатхутдинова, закордонних – В.В. Березіна, Л.П. Гончаренко [1], І.І. Мазура [7], В.Г. Мединського [8] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.**

Р. Фатхутдїнов визначає інноваційний проект як «сукупність документів, що визначають систему науково обґрунтованих цілей і заходів щодо вирішення будь-якої проблеми, організацію інноваційних процесів у просторі та часі» [10]. Подання інноваційного проекту як «сукупності документів» не відображає сутності поняття інноваційний проект, так як документ – це скоріше форма, а не зміст.

Ряд авторів (В.Захарченко, М.Меркулов, Л.В. Ширяєва) під інноваційним проектом розуміють сукупність робіт на різних етапах інноваційного процесу [5]. В залежності від охоплення стадій інноваційного процесу інноваційний проект визначається або як сукупність робіт, пов'язаних із створенням нововведення (фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи), або як сукупність робіт, пов'язаних з освоєнням нововведення (впровадження нововведення у виробництво, вихід на ринок). Але необхідно зазначити, що в сучасній економічній літературі не має повного висвітлення та обґрунтування питань типології високотехнологічних (ВТ) проектів. Тому проблема високотехнологічної діяльності промислових підприємств та оцінки високотехнологічних проектів заслуговує подальших теоретичних пошуків.

**Мета статті** – розглянути та обґрунтувати варіанти класифікації високотехнологічних проектів з точки зору теоретичної новизни та прикладної спрямованості з метою удосконалення системи управління високотехнологічними проектами, визначити основні компоненти високотехнологічного проекту та виділити його стадії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємства, які впроваджують інновації, можуть будувати свою високотехнологічну діяльність як на основі результатів власних розробок, так і на базі результатів інших організацій або на основі копіювання інновацій конкурентів. При цьому метод організації та оформлення ВТ проекту у вигляді того чи іншого комплексу документів, пакету програм і т.д., на нашу думку, не відіграє суттєвої ролі.

Цільова орієнтація сукупності робіт є найважливішою сутнісною характеристикою будь-якого проекту, тому визначення високотехнологічного проекту має відображати специфіку високотехнологічної діяльності, а саме характер цілей проекту.

Головною метою високотехнологічного проекту є реалізація інновацій (нововведень), різних як за своїм змістом – продукт, процес, структура, метод, так і за способом їх отримання. Тому сутнісною характеристикою високотехнологічного проекту повинна бути його націленість на впровадження інновації. Інші види високотехнологічної діяльності, організовані у вигляді проекту, але не провідні безпосередньо до інновацій, не можуть розглядатися в якостях високотехнологічних проектів.

Таким чином, під високотехнологічним проектом слід розуміти комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, безпосередньо спрямований на реалізацію інновації.

Високотехнологічний проект складається з компонентів, до яких відносяться:

- комплекс нових складних завдань (заходів). Нових, оскільки немає методів рішення, і складних, оскільки рішення передбачає кілька проміжних рішень, які досягаються за кілька циклів і мають кілька прототипів;

- часові рамки, що мають початок (потрібно ініціалізація проекту) і кінець (настає момент завершення проекту);

- обмежені виділені ресурси, тобто ресурси виділені і сфокусовані, хоча й обмежені, і знаходяться в розпорядженні команди і керівника, тобто будуть спрямовані на справу, на досягнення мети, а не розпорошені;

- тимчасова команда виконавців і спеціально призначений або обраний керівник;

- знання, що акумулюються, створюються, передаються в процесі внутрішньо командного навчання та ротації;

- мережні моделі, на основі яких відбувається організація проекту та управління ним, яке пов'язане з моделюванням проектного процесу та прийняття управлінських рішень.

Високотехнологічний проект має явний початок і відповідне завершення, його програма дій повинна бути спрямована на пошук

ідеї нововведення, створення нововведення, його поширення та підтримку у споживача. Створення нововведення об'єднує в собі і розробку документації, спільно зі створенням дослідного зразка, і промислове виробництво. Можна виділити п'ять стадій нового високотехнологічного проекту:

- ініціація - ідея: ініціація проекту при виникненні і відборі ідеї, науково-дослідна робота, макет, концепція нововведення;

- розробка - модель: розробка нововведення (розробка технології, методу), документальне оформлення нововведення, створення дослідних зразків і проведення випробувань, правовий захист нових рішень;

- реалізація - виробництво: реалізація ідеї і створення (виробництво) нововведення;

- розповсюдження - просування: дифузія, поширення та розподіл нововведення - маркетингова логістика нововведення;

- споживання - завершення: споживання нововведення, розвиток продукту і технології, завершення проекту [2].

Одним з найважливіших методологічних питань, пов'язаних з оцінкою реалізованості високотехнологічних проектів, є питання про їх класифікацію. Як правило, будь-який високотехнологічний проект охоплює або повний інноваційний цикл, або неповний, або окремі його стадії і етапи. Проекти бувають: науково-дослідними, прикладними, впроваджувальними, організаційно-управлінськими, структурними, і т.д., широко поширені проекти змішаного типу. Високотехнологічні проекти на промисловому підприємстві можуть бути самими різноплановими, а саме: розробка і впровадження нової техніки, нових матеріалів, методів організації виробництва, прогресивних технологій, формування та реалізація кадрової, асортиментної, інвестиційної політики, вдосконалення організаційної структури управління і т.д.

Очевидно, що різні високотехнологічні проекти, які реалізують різні інновації, повинні оцінюватися як з урахуванням специфіки самого проекту, так і з урахуванням специфіки реалізованих інновацій. Так, наприклад, при оцінці реалізованості високотехнологічних проектів, що передбачають проведення НДДКР, потрібно облік більшої сукупності факторів, що впливають на кінцевий успіх проекту, ніж при оцінці реалізованості високотехнологічних проектів, що передбачають освоєння



(впровадження) вже розроблених нововведень. Відповідно і методика оцінки повинна розроблятися з урахуванням особливостей високотехнологічних проектів, що неможливо досягти без проведення певної класифікаційної роботи. Методи оцінки ефективності високотехнологічних проектів зображені на рис 1.

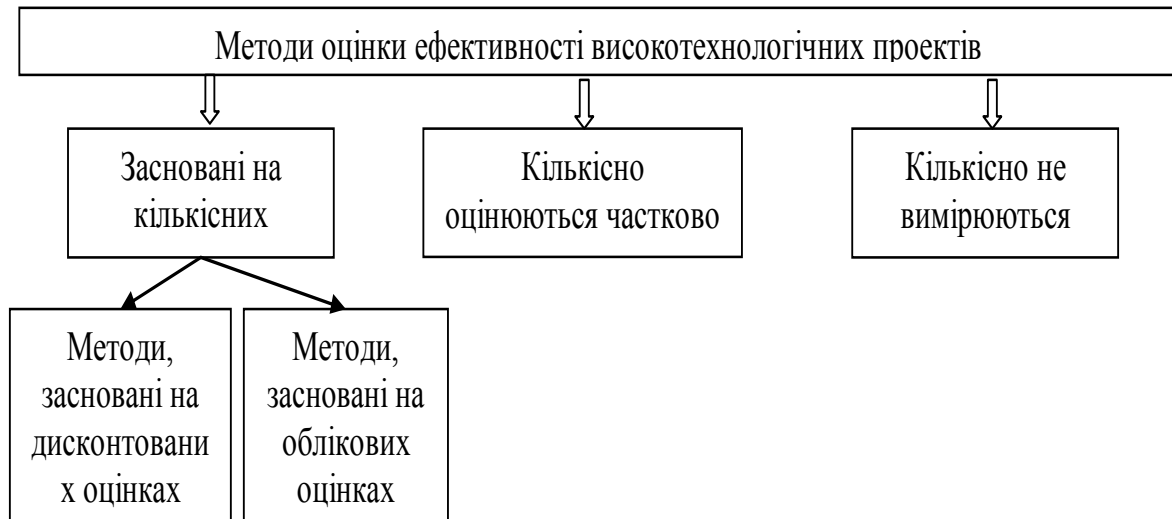


Рис. 1. Методи оцінки ефективності високотехнологічних проектів

В цілому в даний час в економічній літературі не тільки відсутній загальноприйнятий підхід до класифікації високотехнологічних проектів, але й вкрай мало уваги приділяється даному питанню, що знаходить своє відображення в нечисленних публікаціях. При цьому різні автори вказують на різні підходи в угрупованні високотехнологічних проектів.

Зокрема, А.К. Казанцев і Л.С. Серова вважають що високотехнологічні проекти доцільно класифікувати за такими ознаками, як «період реалізації проекту, характер цілей проекту, вид задоволеної потреби, тип інновації та рівень прийнятих рішень» [6]. Угрупування високотехнологічних проектів за вищевказаними ознаками наводиться на рис. 2. Далеко не безперечною є, на нашу думку, градація високотехнологічних проектів за характером цілей проекту на кінцеві, що відображають мету вирішення проблеми (завдання) в цілому, і проміжні, пов'язані з досягненням проміжних результатів вирішення складних проблем.



Рис.2. Класифікація високотехнологічних проектів [6]

Враховуючи, що високотехнологічний проект націлений на реалізацію інновації (нововведення), що володіє певними характеристиками, подібна класифікація не має сенсу, так як проміжні проекти, спрямовані на проміжні результати, просто не є високотехнологічними проектами. Крім того, необхідно також відзначити, що пропонується вище класифікація високотехнологічних проектів по типу інновації безсумнівно важлива, проте вищевказаний варіант диференціації високотехнологічних проектів далеко не однозначний, тому що існує безліч різних підходів до угруповання самих інновацій за різними ознаками. Так, наприклад, в тому ж джерелі інновації поділяються за 7 ознаками (при цьому відсутній варіант, за яким класифікуються інноваційні проекти). В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, Л.В. Ширяєва поділяють інновації по 9 ознакам [5], Р.А.Фатхутдінов називає також 9 ознак диференціації інновацій [10], І.І. Мазур, В.Д. Шапіро пропонують поділяти інновації за двома ознаками [7], В.Г. Мединський по одному [8] і т.д.

Разом з тим основні правила побудови будь-якої наукової класифікації вимагають:

- розподілу на групи всієї безлічі інновацій;
- класифікаційні ознаки мають бути сформульовані досить чітко і не допускати зміщення понять;
- повинна передбачатися можливість подальшого безперервного розчленування інновацій.

У цьому зв'язку подібна класифікаційна ознака поділу високотехнологічних проектів, на нашу думку, далеко не беззаперечна.

Разом з тим розглянутий підхід до класифікації високотехнологічних проектів далеко не однозначний, і ряд авторів в якості класифікаційних ознак пропонують використовувати такі ознаки, як рівень науково-технічної значущості проектів і масштабність вирішених завдань.

Залежно від рівня науково-технічної значущості проектів виділяються:

- модернізаційний, коли конструкція прототипу або базова технологія кардинально не змінюються;
- новаторський, коли конструкція нового виробу по вигляду своїх елементів істотно відрізняється від колишнього;
- випереджаючий, коли конструкція заснована на випереджальних технічних рішеннях;
- піонерський, коли з'являються матеріали, які раніше не існували, конструкції і технології, що виконують колишні або навіть нові функції.

У свою чергу, за масштабністю вирішених завдань високотехнологічні проекти пропонується поділяти наступним чином:

- монопроекти – проекти, що виконуються, як правило, однією організацією або навіть одним підрозділом, відрізняються постановкою однозначної інноваційної мети (створення конкретного виробу, технології);
- мультипроекти – проекти представляються у вигляді комплексних програм, які об'єднують десятки монопроектів, в сукупності спрямованих на досягнення складної інноваційної мети;
- мегапроекти – багатоцільові комплексні програми, що поєднують ряд мультипроектів і сотні монопроектів, пов'язаних між собою одним деревом цілей, які вимагають централізованого фінансування та керівництва з координаційного центру.

Пропоновані вище варіанти поділу високотехнологічних проектів також, на наш погляд, далеко не є безперечним. Так, класифікація проектів за рівнем науково-технічної значущості за своєю сутністю практично повторює класифікацію інновацій за їх інноваційним потенціалом на радикальні, модернізовані і модифіковані. При цьому незрозуміло, як визначити ступінь «випередження» того чи іншого проекту і в чому відмінність «випереджаючої» групи проектів, наприклад, від піонерської?

У свою чергу, досить сумнівною виглядає і пропонувана класифікація високотехнологічних проектів за масштабністю вирішуваних завдань з огляду на те, що реалізація мультипроєкту і мегапроєктів не веде до досягнення якоїсь єдиної інновації, а швидше означає вихід на якісно новий рівень розвитку систем, що їх реалізують і являє собою класифікацію не окремого високотехнологічного проєкту, а взаємопов'язаного комплексу тих чи інших проєктів. У цьому зв'язку розглянуті підходи до класифікації високотехнологічних проєктів виглядають малообґрунтованими.

Для того щоб класифікація високотехнологічних проєктів носила прикладний характер, використовувалася в управлінні високотехнологічними проєктами і сприяла підвищенню точності оцінки реалізованості високотехнологічних проєктів, в її основу слід покласти такі ознаки, як інноваційний потенціал передбачуваної інновації, період реалізації проєкту, рівень ризику проєкту, витратність і результативність проєкту, охоплення стадій інноваційного процесу, джерело фінансування проєкту (рис. 3).

Високотехнологічні проєкти в залежності від інноваційного потенціалу передбачуваної інновації доцільно поділяти на проєкти, орієнтовані на реалізацію радикальних інновацій, проєкти, націлені на реалізацію модернізованих інновацій, і проєкти, спрямовані на реалізацію модифікованих інновацій. Класифікація інновацій за даним критерієм докладно розглядається в багатьох наукових публікаціях [7], тому не будемо зупинятися на її докладному аналізі. Необхідність подібної класифікації високотехнологічних проєктів обумовлена, на наш погляд, тим, що залежно від ступеня радикальності передбачуваної інновації високотехнологічні проєкти:

- по-перше, будуть характеризуватися різною тривалістю, як правило цикл створення радикальних інновацій більш тривалий, ніж цикл створення модернізованих і модифікованих; відповідно і ВТ проєкти будуть мати різну тривалість реалізації;

- по-друге, зростає ступінь невизначеності і ризику в міру зростання радикальності інновацій, тобто проєкти, пов'язані з розробкою радикальних інновацій, є більш ризикованими в порівнянні з проєктами, які реалізують модернізовані і модифіковані інновації;

- по-третє, рівень витрат на реалізацію високотехнологічних проєктів, пов'язаних інноваціями різного ступеня новизни, також

буде різний. Як правило, реалізація інноваційних процесів радикальних інновацій більш витратна порівняно з модернізованими і модифікованими інноваціями;

- по-четверте, рівень прибутку також обумовлений ступенем радикальності інновації; чим більш радикальна інновація, тим більший рівень прибутку буде отримано від високотехнологічного проекту, який її реалізує (в разі успіху, звичайно). Все вищесказане надзвичайно важливо враховувати при проведенні оцінки реалізованості високотехнологічних проектів.

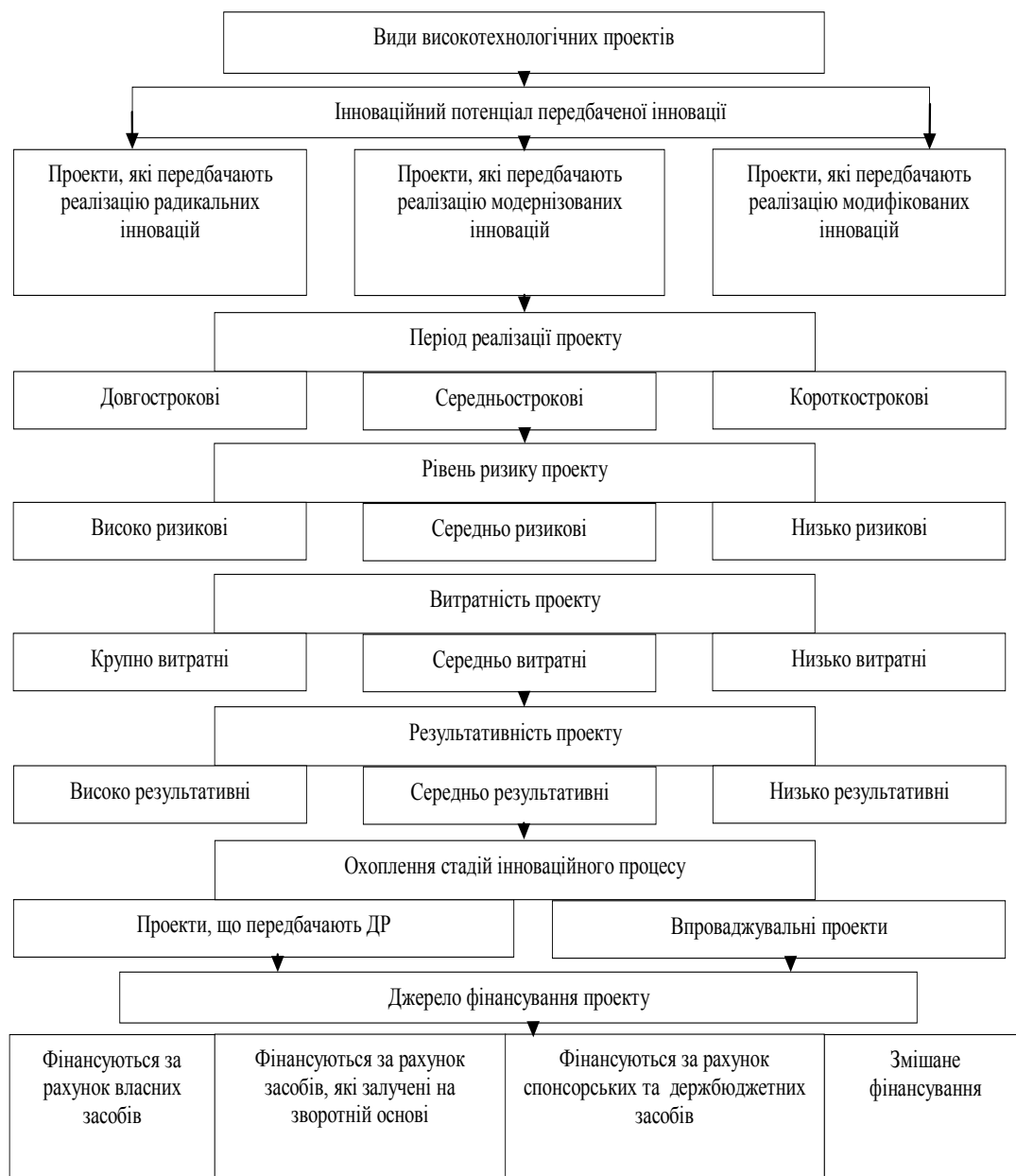


Рис. 3. Класифікація високотехнологічних проектів

За охопленням стадій інноваційного процесу високотехнологічні проекти можна поділити на проекти, реалізація яких передбачає проведення певного комплексу науково-дослідних робіт, і проекти, пов'язані з освоєнням (впровадженням) вже розроблених нововведень у виробництві. Необхідність подібної класифікації високотехнологічних проектів обумовлена не тільки тим, що проекти будуть мати різну ступінь невизначеності залежно від охоплення стадій інноваційного процесу, але також і тим, що необхідно враховувати дані відмінності як у складанні методик, так і при проведенні оцінки реалізованості високотехнологічних проектів.

С точки зору джерел фінансування високотехнологічні проекти доцільно буде ділити на ті, що фінансуються за рахунок власних коштів, які фінансуються на поворотній основі, та за рахунок спонсорських та держбюджетних коштів, а також проекти, що мають змішані джерела фінансування, тобто будь-якого поєднання вищеназваних джерел. Подібний спосіб диференціації високотехнологічних проектів дозволяє виділити проекти, реалізація яких тягне за собою певні фінансові чи інші зобов'язання, і врахувати їх тим самим в ході оцінки реалізованості високотехнологічних проектів.

**Висновок.** Таким чином, в ході дослідження було визначено основні компоненти високотехнологічного проекту, виділено основні його стадії. Також визначено, що запропоновані варіанти класифікації високотехнологічних проектів мають не тільки теоретичну новизну, а й практичну спрямованість, оскільки дозволяють удосконалювати систему управління високотехнологічними проектами, враховувати особливості високотехнологічних проектів, згрупованих за тією або іншою ознакою в ході проведення оцінки їх реалізації.

### *Література*

1. Березин В.В. Инновационный менеджмент: уч. пособ. /В.В. Березин, Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2005. – 544 с.
2. Баранчеев, В. П. Управление инновациями: учеб. для бакалавров / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 711 с
3. Захарченко В.І. Підвищення ефективності реалізації високотехнологічних проектів у промисловості /В.І. Захарченко,

Л.Д. Глущенко. – Вінниця: Діло, 2013. – 152 с.

4. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, Н.М. Корсікова. – К.: ЦУЛ, 2012. – 448 с.

5. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика /В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598с.

6. Инновационный менеджмент: справ. пособие / Под ред. Б.Н. Завлина. – СПб.: Наука, 1997. – 585 с.

7. Мазур И.И. Управление проектами: уч. пособие /И.И. Мазур, В.Д. Шапира. – М.: Омега-Л, 2006. – 664 с.

8. Мединский В.Г. Инновационный менеджмент: уч. пособие /В.Г. Мединский. – М.:ИНФРА-М, 2002.-295с.

9. Технологічна модернізація промисловості України: монографія /За ред.. Л.І. Федулової. – К.: ІЕП НАНУ, 2008. – 472 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент уч. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: «Бизнес-школа Интел-Синтез, 1998. – 599 с.

1. Berezyn V.V. Ynnovatsyonnyy menedzhment: uch. posob. /V.V. Berezyn, L.P. Honcharenko. – М.: KNORUS, 2005. – 544 s.

2. Barancheev, V. P. Upravlenye ynnovatsyyamy: ucheb. dlya bakalavrov / V. P. Barancheev, N. P. Maslennykova, V. M. Myshyn. – 2-e yzd., pererab. y dop. – М. : Yurayt, 2014. – 711 s

3. Zakharchenko V.I. Pidvyshchennya efektyvnosti realizatsiyi vysokotekhnolohichnykh proektiv u promyslovosti /V.Y. Zakharchenko, L.D. Hlushchenko. – Vinnytsya: Dilo, 2013. – 152 s.

4. Zakharchenko V.I. Innovatsiynyy menedzhment: navch. posib. / V.I. Zakharchenko, M.M. Merkulov, N.M. Korsikova. – К.: TsUL, 2012. – 448 s.

5. Zakharchenko V.Y. Ynnovatsyonnoe razvytye v Ukrayne: nauka, tekhnolohyya, praktyka /V.Y. Zakharchenko, N.N. Merkulov, L.V. Shyryaeva. – Odessa: Favoryt, 2011. – 598s.

6. Ynnovatsyonnyy menedzhment: sprav. posobyе / Pod red. B.N. Zavlyna. – SPB.: Nauka, 1997. – 585 s.

7. Mazur Y.Y. Upravlenye proektamy: uch. posobyе /Y.Y. Mazur, V.D. Shapura. – М.: Omega-L, 2006. – 664 s.

8. Medynskyy V.H. Ynnovatsyonnyy menedzhment: uch. posobyе /V.H. Medynskyy. – М.:YNFRA-M, 2002.-295s.

9. Tekhnolohichna modernizatsiya promyslovosti Ukrayiny: monohrafiya /Za red.. L.I. Fedulovoyi. – K.: IEP NANU, 2008. – 472 s.

10. Fatkhutdynov R.A. Ynnovatsyonnyy menedzhment uch. posobyе / R.A. Fatkhudynov. – M.: «Byznes-shkola Yntel-SynteZ, 1998. – 599 s.

*Рецензент: Балджи М. Д. д.е.н., професор, зав. кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

7.06.2016

УДК 339.9:336.71

*Кочевой Максим, Лагутіна Анастасія*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ “БАНК ВОСТОК”**

У даній статті було досліджено деякі аспекти банківської зовнішньоекономічної діяльності. Об'єктом дослідження було обрано банк ПАТ “БАНК ВОСТОК”, що надає повний спектр банківських послуг для юридичних та фізичних осіб. За даними класифікації НБУ від 2016 року, банк входить до першої групи банків. У дослідженні були проаналізовані важливі статті витрат по зовнішньоекономічній діяльності ПАТ “БАНК ВОСТОК”, а саме на системи фінансових комунікацій SWIFT та REUTERS та проаналізована динаміка залучених міжбанківських кредитів за 2013-2015 роки. Підкреслена важливість створення кореспондентських відносин між банками, визначена ціль використання міжбанківських кредитів ПАТ “БАНК ВОСТОК”. За допомогою проведеного аналізу, у результаті дослідження було отримано висновки щодо кількості залучених ресурсів на міжбанківському ринку та їх частка у структурі зобов'язань банку ПАТ “БАНК ВОСТОК”, що свідчить про його вміння знаходити контрагентів та правильно розподіляти залучені ресурси.



**Ключові слова:** міжбанківські кореспондентські відносини, банки кореспонденти SWIFT, REUTERS, міжбанківський кредит, овернайт, аналіз зовнішньоекономічної діяльності банків

*Кочевой Максим, Лагутина Анастасия*

### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО "БАНК ВОСТОК"**

В данной статье были исследованы некоторые аспекты банковской внешнеэкономической деятельности. Объектом исследования был выбран банк ПАО "БАНК ВОСТОК", предоставляющий полный спектр банковских услуг для юридических и физических лиц. По данным классификации НБУ от 2016 года, банк входит в первую группу банков. В исследовании были проанализированы важные статьи расходов по внешнеэкономической деятельности ПАО "БАНК ВОСТОК", а именно на системы финансовых коммуникаций SWIFT и REUTERS и проанализирована динамика привлеченных межбанковских кредитов за 2013-2015 годы. Подчеркнута важность создания корреспондентских отношений между банками, определена цель использования межбанковских кредитов ПАО "БАНК ВОСТОК". С помощью проведенного анализа в результате исследования были получены выводы по количеству привлеченных ресурсов на межбанковском рынке и их доля в структуре обязательств банка ПАО "БАНК ВОСТОК", что свидетельствует о его умении находить контрагентов и правильно распределять привлеченные ресурсы.

**Ключевые слова:** межбанковские корреспондентские отношения, банки корреспонденты SWIFT, REUTERS, межбанковский кредит, овернайт, анализ внешнеэкономической деятельности банков.

*Kochevoy Maxim , Lahutina Anastasiia*

### **SOME ASPECTS OF THE BANK'S INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF PJSC "BANK VOSTOK"**

In this article some aspects of international banking were researched. PJSC "BANK VOSTOK", which provides a full range of banking services for legal and physical entities, was selected as the object

of the study. According to the NBU's classification system "BANK VOSTOK" in 2016 year is in the first group of banks. This article analyzes the important cost items in foreign economic activity of PJSC "BANK VOSTOK", namely the system of financial communications SWIFT and REUTERS and it analyzes the dynamics of inter-bank loans for the period 2013-2015. It highlighted the importance of establishing correspondent relationships between banks, the target use of interbank loans of PJSC "BANK VOSTOK". The research found conclusions about the amount of attracted resources at the interbank market and their part in liabilities of "BANK VOSTOK", which shows ability of the bank to find contractors and properly allocate attracted resources. According to the research results conclusions regarding the volume of attracted funds at the interbank market and its structure in the total banks liabilities were found and these findings certify that the bank is able to successfully attract and allocate needed resources from foreign institutions.

**Keywords:** Interbank correspondent relations, correspondent banks, SWIFT, REUTERS, interbank loan, overnight loan, analysis of international bank activity.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світового економічного простору дедалі більше простежується тенденція зарубіжних банків до надання фінансових послуг нерезидентам. Банки для підвищення своєї конкурентоспроможності розширюють асортимент фінансових послуг, які будуть корисними для їх клієнтів. Банк світового рівня вважається таким, що може запропонувати будь-яку фінансову послугу, яка нині існує у світі. У даній статті будуть проаналізовані деякі типи операцій, які використовує ПАТ "БАНК ВОСТОК" у повсякденній операційній діяльності як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

Актуальність даної теми викликана тим, що банки, які мають багатолітній досвід у функціонуванні на вітчизняному ринку, не повинні зосереджуватися лише на внутрішньому а намагатися виходити на зовнішній, адже немає принципової різниці, де знаходиться банк. Доступ до єдиної банківської системи дозволить банкам мобілізувати будь-які кошти там, де це найбільше зручно і дешево, і переказати їх туди, де їхнє використання обіцяє найбільшу вигоду. Від розвитку банківської системи в цілому залежить успіх

багатьох вітчизняних підприємств, які є клієнтами даних банків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Особливості міжнародних банківських послуг та тенденція до транснаціоналізації банківської діяльності досліджувалась такими вченими як Мозговий О.М., Реверчук С.К., Андрушків Т.І, Ануфрієва К.В. , Шелудько Н.М., Т.О Резньової. Для дослідження ЗЕД Банку Восток були використані внутрішньобанківські положення про ведення кореспондентських рахунків, "Порядок розгляду і підписання Генеральних угод про порядок проведення міжбанківських операцій в ПАТ "БАНК ВОСТОК"" та проаналізовані дані оплати контрактів послуг Reuters, Swift та об'єми розміщених та залучених міжбанківських кредитів в іноземній валюті за останні три роки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Згідно з дослідженнями вищезазначених науковців, основними факторами, які перешкоджають розвитку ЗЕД банків, є політична та економічна нестабільність, наявність якої є основною вадю інтеграції економіки України у світове господарство. До умов, які ускладнюють розширення ЗЕД банків, відносяться фінансова нестабільність, девальвація національної валюти, рівень інфляції, зниження попиту на кредит в іноземній валюті. Ці фактори перешкоджають розвитку міжрегіональних внутрішніх грошово-кредитних, валютних, фондових ринків та адаптації банківської системи України до міжнародних рекомендацій в сфері регулювання та нагляду. Також основною проблемою, яка ускладнює аналіз зовнішньоекономічної діяльності банків, є неповнота методичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності банків. [1]

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розглянення аспектів основних зовнішньоекономічних операцій ПАТ "БАНК ВОСТОК", а саме: ведення кореспондентських рахунків з банками-нерезидентами та вітчизняними банками, аналіз об'ємів імпорту послуг SWIFT та REUTERS та аналіз залучених та розміщених коштів за допомогою міжбанківських кредитів за 2013-2015 роки.

**Виклад основного матеріалу.** ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «БАНК ВОСТОК» - універсальний Банк, який надає повний спектр банківських послуг для приватних і корпоративних клієнтів. Банк є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Станом на 1 січня 2016 р. розмір регулятивного капіталу Банку

складає понад 507 млн. Грн. [2]

Для здійснення повсякденних міжбанківських розрахунків з нерезидентами Банк встановлює кореспондентські відносини з іншими банками.

**Міжбанківські кореспондентські відносини** - це договірні відносини між банками, мета яких - здійснення платежів і розрахунків за дорученням один одному. Вони регламентуються угодою про кореспондентські відносини між банками, які знаходяться як усередині країни, так і за її межами. [3, 126]

Метою таких відносин є переказ коштів в іноземній валюті через такий банк-кореспондент, в якому дана валюта є офіційною. Кореспондентські відносини допомагають підвищити швидкість перечислення і зарахування коштів на рахунок отримувача.

У ПАТ “БАНК ВОСТОК” є відносини з наступними банками (табл. 1).

Таблиця 1

Банки-кореспонденти ПАТ “БАНК ВОСТОК”

Валюта	Банк	SWIFT код	Рахунок
1	2	3	4
USD	BANK OF NEW YORK MELLON, New York, USA	IRVTUS3N	8901138665
EUR	Commerzbank AG, Frankfurt am Main, GERMANY	COBA DE FF	400886369800
	Raiffeisen Bank International AG, Vienna, Austria	RZBAATWW	155092357
	(HypoVereinsbank),Munich, GERMANY	HYVEDEMM	69107052
RUB	OJSC ALFA Unicredit Bank AG Bank, Moscow, RUSSIA	ALFA RU MM BIC 044525593 cor.acc. with Bank of Russia 30101810200000000593 INN 7728168971	3011181020000 0000231
CHF	JSC Ukreximbank, Kiev, UKRAINE	EXBSUAUX cor.acc. with UBS AG, Zurich,Switzerland SWIFT CODE: UBSWCHZH80A	1600901212541 9

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
GBP	JSC Ukreximbank, Kiev UKRAINE	EXBSUAUX cor.acc. with Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main, Germany SWIFT CODE: DEUTDEFF	1600901212 5419
JPY	Commerzbank AG, Frankfurt am Main, GERMANY	COBADEFF cor.acc. with SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION, Tokyo, Japan, SWIFT CODE: SMBC JP JT	4008863698 00
PLN	JSC Ukreximbank, Kiev UKRAINE	EXBSUAUX cor.acc. with Bank Polska Kasa Opieki SA (Bank Pekao SA), Warsaw, POLAND SWIFT CODE: PKOP PL PW	1600901212 5419
BYR	JSC Ukreximbank, Kiev UKRAINE	EXBSUAUX cor.acc. with BPS- Sberbank, Minsk, BELARUS SWIFT CODE: BPSB BY 2X	1600901212 5419

Як ми бачимо з таблиці 1, для перерахування коштів у доларах США використовується комерційний банк Нью-Йорку, у євро та японських єнах – "Комерц Банк", у рублях – "Альфа Банк", у франках

британських фунтах, польських злотих та білоруських рублях – УкрЕксімБанк. [4]

Для проведення міжнародних банківських переказів за міжнародними банківськими правилами необхідно використовувати банк-кореспондент в країні, де дана валюта є національною. Для рідко використовуваних валют, таких як: фунти, польські злоти та швейцарські франки Банк встановив кореспондентські відносини з державним банком України УкрЕксім банком, а той, в свою чергу, встановив кореспондентські відносини з банками, країни яких є емітентами даних валют або мають кореспондентські рахунки з такими.

ПАТ “БАНК ВОСТОК” є учасником системи SWIFT. SWIFT – це аббревіатура, яка розшифровується як Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications. У перекладі – Співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій або просто система міжнародних міжбанківських платежів[8].

Система SWIFT забезпечує передавання та доставляння банківських повідомлень різного типу між банками - учасниками системи та не виконує жодних розрахункових чи інших операцій з банківської обробки цих повідомлень. За допомогою SWIFT коду Банк здійснює платежі. Достатньою умовою здійснення платежу є SWIFT код банку бенефіціара та номер його рахунку. Власний SWIFT-код Банку SWIFT: ACJCUA2N.

Основними перевагами платежів через систему SWIFT є те, що це дуже швидкий, надійний і зручний спосіб оплати товарів і послуг за кордоном. За допомогою цієї системи можна швидко і легко оплатити різноманітні послуги. Переводити гроші в цій системі може будь-яка організація, а одержувачем може бути хто завгодно. [8] Дана система об'єднує більшість ведучих банків практично усіх держав світу. Метою створення SWIFT була розробка стандартизації та раціоналізації міжбанківських платіжних операцій та мінімізація таких ризиків як помилкове направлення платежів та фальсифікація платіжних доручень. Як результат функціонування Swift були створені стандарти банківської документації, визнаної міжнародною організацією ISO

Типові SWIFT повідомлення містять дані про рух платежів клієнтів, міжбанківський рух платежів, дані про кредитні і валютні

операції, виписки з поточного рахунку банків.

Для здійснення операцій на міжбанківському ринку ПАТ “БАНК ВОСТОК” користується послугами такої системи як Reuters. Міжбанківський ринок передбачає собою частину ринку позикових капіталів (грошового ринку), де тимчасово вільні грошові ресурси кредитних інститутів залучаються і розміщуються банками між собою переважно у формі короткострокових міжбанківських депозитів на короткі терміни

Комерційні банки можуть торгувати валютою безпосередньо між собою або застосовувати платформу Reuters Dealing 3000, яка допомагає знайти зручного контрагента і створити угоду на купівлю валюти, надання кредитів.

Рейтерс - це інформаційне агентство, яке є світовим лідером в області надання новин, фінансової інформації і засобів технічного аналізу, використовує останні досягнення електроніки для одержання і поширення інформації, її аналізу та використання в торгівлі [5,147].

ПАТ “БАНК ВОСТОК” за допомогою додаткової платформи Reuters Dealing 3000 спільно з Банком-Контрагентом визначає та підтверджує умови розрахунків. Це може бути: сума та валюта кредитів; дата і час поставки коштів; дата і час повернення коштів; процентна ставку; платіжна інструкція з реквізитами платежів та умови забезпечення, якщо необхідно.

Для того, щоб проаналізувати витрати Банку за послугами Swift та користування послугами Reuters (табл. 2).

Таблиця 2

Витрати Банку Восток від операцій Swift та Reuters у  
гривневому еквіваленті

Рік/Назва Послуги	Swift	Reuters
1	2	3
2013	250138,99	871224,21
2014	316198,95	1302188,01
2015	776696,79	2364772
Зміни абсолютні у гривнях		
2014 до 2013 року	66059,96	430963,8
2015 до 2014 року	460497,84	1062584

Продовж. табл. 2

1	2	3
2015 до 2013 року	526557,8	1493547,79
Зміни відносні, приріст у %		
2014 до 2013 року	26,41	49,47
2015 до 2014 року	145,64	81,6
2015 до 2013 року	210,51	171,43

Виходячи з даних таблиці можна зробити висновок, що Банк Восток постійно користується поданими інформаційними системами і їх використання стабільно зростає. У 2015 у порівнянні з 2013 витрати на користування системою Swift зросли на 210,51% або на 526557,80 грн. З послугами Reuters просліджується також чітка тенденція до зростання - у 2015 у порівнянні з 2013 роком витрати зросли на 171,43% або на 1493547,79 грн.

У 2015 у порівнянні с 2014 найбільшого приросту досягли витрати на користування послугами SWIFT і вони збільшилися на 460497,84 грн або на 145,64% .

Основний інструмент, який використовує Банк для підтримання ліквідності своїх ресурсів є міжбанківський кредит. Так міжбанківський кредит (interbank loans) – кредит, наданий на міжбанківському ринку одним банком іншому. Кредитні відносини між банками визначаються на договірних засадах шляхом укладання кредитних угод, які передбачають умови розміщення тимчасово вільних коштів, права та зобов'язання сторін з належним оформленням справ. Банк визначає ціль залучення коштів – забезпечення операційної ліквідності та погашення короткострокових зобов'язань перед третіми особами. Банк використовує залучені кошти відповідно до потреб своєї діяльності. [6]

Окрім підтримання ліквідності міжбанківський кредит (МБК) використовується для забезпечення рентабельного вкладення коштів. МБК є потужним джерелом кредитних ресурсів, здатним підтримувати стабільність кредитного потенціалу банків.

До недоліків МБК можна віднести його короткостроковий характер і те, що він являє собою дорогий по відношенню до інших



джерел кредитний потенціал банку. Для розвитку міжбанківського кредитування необхідна інформаційна база, що характеризує фінансовий стан банків - їх платоспроможність і ліквідність.

У своїй повсякденній практиці ПАТ “БАНК ВОСТОК” залучає кошти за допомогою овернайтів та короткострокових кредитів .

Овернайт – один із різновидів кредиту, який надається на термін – до наступного робочого дня. Попит на такі кредити високий і тому процентна ставка по ньому як правило перевищує ставку ніж при звичайному кредитуванні [9].

Для того, щоб проаналізувати динаміку залучених коштів ПАТ "БАНК ВОСТОК", розглянемо таблицю 3.

Таблиця 3

Аналіз залучених коштів ПАТ "БАНК ВОСТОК" у банків-нерезидентів на 01.01.2014 р., на 01.01.2015 р. та на 01.01.2016 р. у євро та доларах

Тип кредиту	На 01.01.2014		На 01.01.2015		На 01.01.2016	
	у євро	У доларах США	У євро	У доларах США	У євро	У доларах США
Овернайт	0	6 000 000		6740000	0	0
Короткостроковий кредит	0	8 000 000	1149000	2090109 0	7 901 304	35 609 080
Всього залучених кредитів	0	14000000	1149000	2764109 0	7 901 304	35 609 080
% в зобов'язаннях	4,14%		11,33%		24,23%	

Доля залучених кредитів від банків-нерезидентів зросла за період 2013-2015р.р. з 4,14% (на 01.01.14р.) до 24,23% (на 01.01.2016р.), що дозволяє використовувати залучені кошти для кредитування бізнесу та підтримувати власну ліквідність банку.

**Висновки та перспективи подальших розробок.** У зовнішньоекономічній діяльності ПАТ “БАНК ВОСТОК” важливу роль відіграють зв’язки з такими інформаційними системами як SWIFT та REUTERS. За допомогою системи SWIFT “Банк Восток” отримує повідомлення стосовно деталей платежів відповідно з міжнародними банківськими стандартам і завдяки точному SWIFT

повідомленню підвищує власну швидкість обробки платіжних доручень.

ПАТ “БАНК ВОСТОК” використовує платформу від інформаційної системи REUTERS -REUTERS DEALING 3000, за допомогою якої може легко знайти потрібного контрагента і створити угоду на купівлю валюти або надання кредитів. Оплата за користування даною платформою здійснюється в іноземній валюті і контрагент знаходиться за кордоном, тому це відноситься до ЗЕД банків.

Особливу роль відіграють міжбанківські кредити банків-нерезидентів. ПАТ “Банк ВОСТОК” використовує залучені кошти для підтримки власної ліквідності та для подальшого їх надання своїм клієнтам або іншим Банкам. Простежується тенденція до зростання частки міжбанківських кредитів у структурі загальних зобов’язань Банку. Так, з 2013 до 2015 дана частка зросла з 4,14% до 24,23% . Це свідчить про те, що Банк розвивається і вміє знаходити контрагентів та правильно розподіляти залучені ресурси.

Дивлячись з проведеного аналізу можна зробити висновок, що “БАНК ВОСТОК” поступово виходить на зовнішні ринки фінансових послуг і це є показником інтеграції банківської системи України в цілому.

У зовнішньоекономічній діяльності ПАТ “БАНК ВОСТОК” важливу роль відіграють зв’язки з такими інформаційними системами як SWIFT та REUTERS. За допомогою системи SWIFT “Банк Восток” отримує повідомлення стосовно деталей платежів відповідно з міжнародними банківськими стандартами і завдяки точному SWIFT-повідомленню підвищує власну швидкість обробки платіжних доручень.

ПАТ “БАНК ВОСТОК” використовує платформу від інформаційної системи REUTERS -REUTERS DEALING 3000, за допомогою якої може легко знайти потрібного контрагента і створити угоду на купівлю валюти або надання кредитів. Оплата за користування даною платформою здійснюється в іноземній валюті і контрагент знаходиться за кордоном, тому це відноситься до ЗЕД банку.

Важливу роль відіграють міжбанківські кредити від банків-нерезидентів. ПАТ “БАНК ВОСТОК” використовує залучені кошти

для підтримки власної ліквідності та для подальшого їх надання своїм клієнтам або іншим банкам. Простежується тенденція до зростання частки міжбанківських кредитів у структурі загальних зобов'язань Банку. Так, з 2013 до 2015 дана частка зросла з 4,14% до 24,23%. Це свідчить про те, що Банк розвивається і вміє знаходити контрагентів та правильно розподіляти залучені ресурси.

### *Література*

1. Розвиток міжнародного ринку банківських послуг та транснаціоналізація банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2014\\_05\\_15/1\\_andrushkiv.htm](http://www.confcontact.com/2014_05_15/1_andrushkiv.htm)
2. Міжбанківські кореспондентські відносини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studopedia.org/6-102231.html>
3. Бурковська А.В., Лункіна Т.І. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції в сучасних умовах : навч. посіб. / А.В. Бурковська, Т.І. Лункіна. – Миколаїв: МНАУ, 2012. – 247 с.
4. Банки корреспонденты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bankvostok.com.ua/about/97-correspondents.html>
5. Гужва В. М., Постевой А. Г. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі: навч. посібник. / В.М. Гужва, А.Г. Постевой. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
6. Міжбанківський кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123443](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123443)
7. Публічне Акціонерне Товариство «БАНК ВОСТОК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankvostok.com.ua/>
8. Що таке SWIFT платіж? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://privat24business.pp.ua/shho-take-swift-platizh/>
9. Овернайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123485](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123485)

1. Rozvytok mizhnarodnoho rynku bankivs'kykh posluh ta transnatsionalizatsiya bankivs'koyi diyal'nosti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : [http://www.confcontact.com/2014\\_05\\_15/1\\_andrushkiv.htm](http://www.confcontact.com/2014_05_15/1_andrushkiv.htm)
2. Mizhbankivs'ki korespondent-s'ki vidnosyny. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://studopedia.org/6-102231.html>

3. Burkovs'ka A.V., Lunkina T.I. Mizhnarodni kredytno-rozrakhunkovi ta valyutni operatsiyi v suchasnykh umovakh : navch. posib. / A.V. Burkovs'ka, T.I. Lunkina. – Mykolayiv: MNAU, 2012. – 247 s.

4. Banky korrespondenty [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa :<http://bankvostok.com.ua/about/97-correspondents.html>

5. Huzhva V. M., Postyevoy A. H. Informatsiyi systemy v mizhnarodnomu biznesi: navch. posib–nyk. / V.M. Huzhva, A.H. Postyevoy. – K.: KNEU, 1999. – 164 s.

6. Mizhbankivs'kyu kredyt [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123443](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123443)

7. Publichne Aktsionerne Tovarystvo «BANK VOSTOK» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu:<http://bankvostok.com.ua/>

8. Shcho take SWIFT platizh? [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://privat24business.pp.ua/shho-take-swift-platizh/>

9. Overnajt [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123485](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123485)

*Рецензент Козак Ю.Г д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету*

*31.05.2016*

УДК 331.2:316.3

*Кривцова Марина*

## **СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ТА ГАРАНТІЙ В УКРАЇНІ: ВПЛИВ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

У статті розглядається діюча в Україні система державних соціальних стандартів. Проведена її оцінка з урахуванням сучасної соціально-економічної ситуації в країні. Актуальність цього питання визначається діями уряду в частині зміни розміру соціальних гарантій та активним обговоренням в колі фахівців необхідності перегляду діючого споживчого кошику, на основі якого й формуються основні

соціальні стандарти. Визначено головні недоліки у функціонуванні системи державних соціальних стандартів та гарантій та її вплив на стан доходів населення. Аналізується вплив ратифікації Конвенції МОП «Про мінімальні норми соціального забезпечення» на стан української системи державних соціальних стандартів. Запропоновано шляхи вдосконалення системи державних соціальних стандартів в Україні для забезпечення підвищення доходів та добробуту населення.

**Ключові слова:** соціальні стандарти, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, споживчий кошик.

*Кривцова Марина*

## **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ И ГАРАНТИЙ В УКРАИНЕ: ВЛИЯНИЕ НА ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

В статье рассматривается действующая в Украине система государственных социальных стандартов. Проведена ее оценка с учетом современной социально-экономической ситуации в стране. Актуальность этого вопроса определяется действиями правительства в части изменения размера социальных гарантий и активным обсуждением в кругу специалистов необходимости пересмотра действующего потребительской корзины, на основе которой и формируются основные социальные стандарты. Определены главные недостатки в функционировании системы государственных социальных стандартов и гарантий и ее влияние на состояние доходов населения. Анализируется влияние ратификации Конвенции МОТ «О минимальных нормах социального обеспечения» на состояние украинской системы государственных социальных стандартов. Предложены пути совершенствования системы государственных социальных стандартов в Украине для обеспечения повышения доходов и благосостояния населения.

**Ключевые слова:** социальные стандарты, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, минимальная пенсия, потребительская корзина.

## **SYSTEM OF STATE SOCIAL STANDARDS AND GUARANTEES IN UKRAINE: EFFECT ON INCOMES AND WAYS OF IMPROVING**

The article deals with the current system in Ukraine social standards. Conducted its evaluation based on social and economic situation in the country. The relevance of this issue is determined government action in terms of changes in social security and active discussion in the circle of specialists necessary revision of the consumer basket, based on which are formed and basic social standards. The basic weaknesses in the functioning of the system of state social standards and guarantees and their impact on incomes. Influence of ratification of ILO Convention "On Minimum Standards of Social Security" in the Ukrainian state system of social standards. The ways of improvement of social standards in Ukraine for improving the incomes and welfare.

**Keywords:** social standards, living wage, minimum wage, minimum pension, the consumer basket.

**Постановка проблеми.** Після революції гідності Україна обрала курс на проведення реформ згідно вимогам ЄС та Міжнародного банку. Цілий ряд перетворень було започатковано за останні роки. Серед них відмітимо процес децентралізації влади, новий Податковий кодекс, розробку нового Трудового кодексу, проведення процесу люстрації та всезагальну боротьбу з корупцією на всіх рівнях владної вертикалі.

Ці реформи проходять на фоні складної економічної ситуації, в контексті бойових дій, обмеженості ресурсів та необхідності жорсткої економії. Але наслідком таких реформ є погіршення майнового стану населення через девальвацію національної валюти, підвищення тарифів ЖКХ, значну інфляцію на всі товари та послуги, зниження реальних доходів населення.

Таке становище призводить до соціальної напруженості серед населення і підвищення рівня економічних ризиків у сфері праці. До них можна віднести: низький рівень життя домогосподарств, зменшення трудової мотивації та відсутність умов самореалізації

серед працюючого населення, бідність і зубожіння соціально вразливих категорій населення. Всі ці обставини підкреслюють важливість і актуальність вивчення та удосконалення діючої системи соціальних стандартів і гарантій, які відіграють важливе значення у забезпеченні покращання матеріального становища і умов життя населення, ефективної зайнятості та конституційних прав громадян у сфері соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, культури.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні аспекти функціонування та формування системи державних соціальних стандартів та їх вплив на рівень доходів населення вивчаються українськими науковцями та фахівцями у соціальній сфері. Серед них треба відмітити праці О. Бокова, С. Задорожної, А. Котота, Е. Лібанової, Т. Перегудової, О. Поплавської та інших. Роботи цих авторів присвячені вивченню взаємозв'язку рівня соціальних стандартів та гідної оплати праці (Т. Перегудова) [1], оцінці соціальної безпеки держави через призму доходів населення (О. Поплавська) [2], проблемі методології розрахунку прожиткового мінімуму (О.Боков) [3], ефективності реалізації різних видів грошової допомоги, що ґрунтується на визначенні соціальних стандартів (А.Реут) [4]. У вирішенні цих питань автори спираються на досвід країн ЄС, методологію ООН, МОТ та інших міжнародних організацій, що займаються проблемами доходів населення. Але не зважаючи на значну кількість публікацій за темою вважаємо за необхідне актуалізувати дослідження змін, що проходять в сфері соціальних стандартів та доходів з урахуванням сучасних перетворень в економіці України.

**Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нові соціальні виклики, що стоять зараз перед Україною спричинені нестабільною економічною ситуацією та необхідністю реформування у всіх сферах соціально-економічного життя країни. З урахуванням значного рівня інфляції за останні роки, так у 2014 році інфляція складала майже 25%, а у 2015 році – 42%, доходи населення значно зменшились через незначні зміни у соціальних стандартах, на базі яких і формуються їх грошові показники. Врахування економічних змін при розробці та затвердженні соціальних стандартів має першочергове значення для формування структури доходів населення, що формується на базі заробітної плати та пенсій, пільг і

субсидій (перше складає майже 54% у структурі грошових доходів домогосподарств, друге – 29%) [5]. Соціальні стандарти є базою для розрахунків грошових доходів різних категорій населення. Їх зміна є підґрунтям для підвищення добробуту населення, соціальної захищеності та запобігання бідності. Зміна системи соціальних стандартів актуалізується за рахунок активного обговорення питання перегляду споживчого кошику серед фахівців та громадських діячів. Тому важливість оцінки системи держаних соціальних стандартів та гарантій в частині визначення їх впливу на формування доходів населення не викликає сумніву.

**Мета статті.** Метою статті є вивчення діючої в Україні системи державних соціальних стандартів та гарантій через призму доходів різних соціальних груп населення з урахуванням нестабільної економічної та політичної ситуації, дефіциту бюджетних коштів і процесу реформ в соціально-економічній сфері та обґрунтування необхідності її реформування.

**Виклад основного матеріалу.** Державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії встановлюються та гарантуються державою, яка робить обов'язковим їх забезпечення для виконавчої влади на всіх рівнях, а також для роботодавців і підприємців усіх форм власності.

Законодавчою основою діючої системи державних соціальних стандартів та гарантій є Закони України «Про прожитковий мінімум» та «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [6,7]. Ці закони дають визначення прожитковому мінімуму, формують правові основи застосування державних соціальних стандартів та нормативів та встановлюють прожитковий мінімум основою для визначення державних соціальних гарантій та стандартів у сфері доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. Склад системи державних соціальних стандартів та гарантій представлено на рис. 1.

Базовим державним соціальним стандартом у сфері доходів населення є прожитковий мінімум, що, відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум», являє собою вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження здоров'я набору продуктів харчування,



а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Він визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;
- осіб, які втратили працездатність.

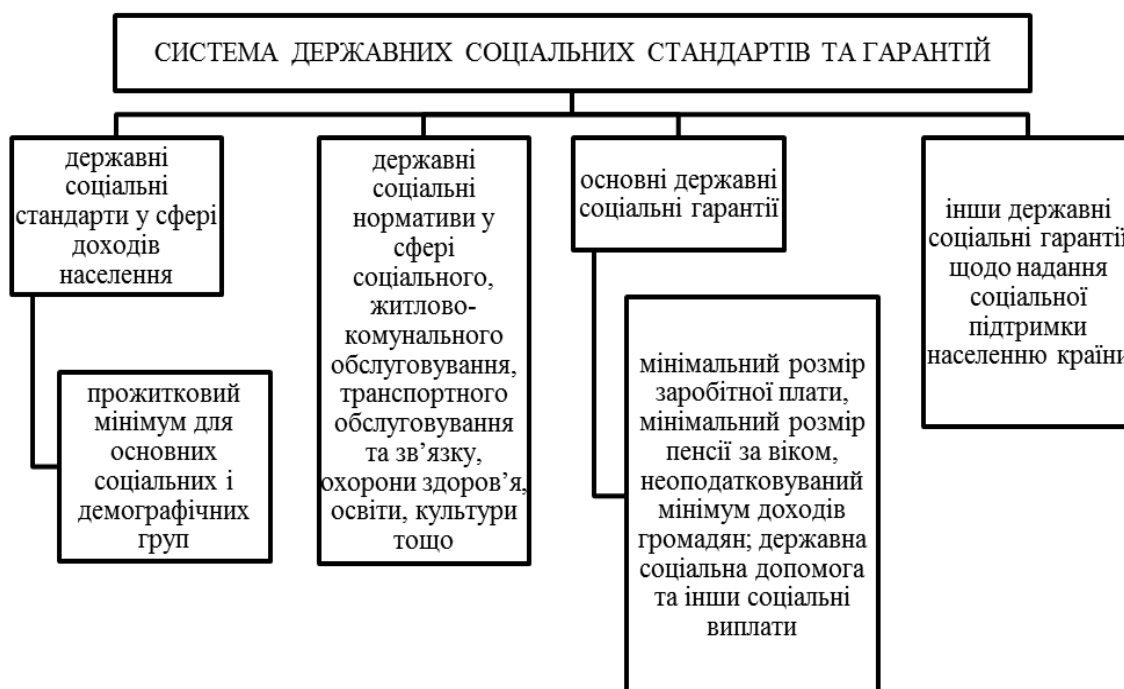


Рис. 1. Система державних соціальних стандартів та гарантій

Прожитковий мінімум в Україні застосовується для:

- загальної оцінки рівня життя та визначення рівня бідності, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, стипендій та інших соціальних виплат;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;

- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;
- формування Державного бюджету України і місцевих бюджетів.

Розрахунок прожиткового мінімуму здійснюється відповідно до Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення, виходячи із середніх цін, що склалися за відповідний місяць з урахуванням прогнозних індексів споживчих цін [8]. Ця Методика встановлює єдиний порядок розрахунку прожиткового мінімуму на місяць на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп. Мінімальний набір продуктів, непродовольчих товарів та послуг, з вартості яких і вираховується розмір прожиткового мінімуму називається споживчий кошик.

Аналіз динаміки прожиткового мінімуму показує, що за період 2010-2015 роки він підвищився на 49%, тобто з 825 грн. у 2010 році до 1330 грн. у 2015 році. Характерною ознакою останніх років стало динамічне збільшення розриву між законодавчо встановленим розміром прожиткового мінімуму та фактичний його розміром (тобто вартістю споживчого кошика).

Споживчий кошик в Україні нараховує 250 найменувань, перелік яких не змінювався з 1999 року. І хоча він доволі жебрацький, але навіть такий, за оцінкою експертів має стоїти приблизно сім тисяч гривень, а не 1330 (або 51 долар за курсом НБУ), як закладено в бюджеті. До речі, ООН визначив світову межу місячного доходу на людину розміром 510 доларів США. Це значить, якщо людина отримує менше, то вона живе за межею бідності.

За останніми даними Мінсоцполітики (січень 2016 року), вартість продуктового кошика для працюючого складає - 2546 грн. чистими або 2880 грн. з податками. Для порівняння: мінімальна зарплата з вересня 2015 року всього 1378 грн., або 48% від "набору виживання". Відмітимо, що громадські діячі в 2015 році подали до суду на дії Кабміну з приводу необхідності перегляду споживчого кошику і, навіть, виграли, тому з 2016 року повинні бути затверджені нові споживчі стандарти, але цього поки ще не сталося. Варто

зазначити, що 55,5% від прожиткового мінімуму українець витрачає на продукти харчування. Для прикладу в Іспанії, Франції та Німеччині цей показник не перевищує 13% [5].

Споживчий кошик потрібен владі, насамперед для того, щоб вирахувати, якою може бути найменша вартість робочої сили, щоб працівник міг вижити на зароблені гроші. У країнах ЄС споживчий кошик формується не так як в Україні: там оцінюють, на що витрачав гроші середньостатистичний споживач, а у нас – вказують, що йому можна купити за мінімальну зарплату. Істотно різниться і кількість товарів та послуг, що представлена у споживчому кошику.

Наприклад, у Франції, як і в Україні, споживчий кошик налічує 250 пунктів, в Сполучених штатах - 300, у Великій Британії - 350, у Німеччині – 500, однак рекордсменом є Польща, де кошик налічує майже 2000 пунктів. В Польщі кошик змінюється щороку – залежно від структури споживання домашніх господарств. Рішення про перегляд приймає влада Польщі. Щорічно проходить дослідження, на основі якого і складається кошик. За інформацією німецького бюро статистики, їхній споживчий кошик містить всі товари і послуги, які найбільш купуються, а його склад оновлюється кожні 5 років.

Уряд Великобританії піклується про громадян країни дуже цікаво. У кошику є такі обов'язкові пункти, як товари для будинку, алкогольні напої, плеєри, виплата заробітної плати домашньому персоналу. Влада Франції пішли ще далі, і включили в обов'язковий перелік оплату таксі, сухий корм для домашніх вихованців, рідке мило і засоби для укладання волосся, послуги перукаря і багато іншого.

Найбільш «винахідливими» виявилися американці. В цій державі споживчий кошик змінюється щорічно, і при її складанні враховується не мінімальна, а ринкова вартість продуктів, послуг і товарів. Розрахунки робляться, виходячи з середньостатистичної американської сім'ї - подружжя та двох дітей. Згідно з цим, кожен американець повинен отримувати медичну допомогу та освіту, оплачувати комунальні послуги, Інтернет, стільниковий зв'язок, купувати спиртні напої і сигарети, і на все це кожному американцеві повинно вистачити прожиткового мінімуму. У прожитковий мінімум закладено 23 відсотки коштів на різні послуги і товари, 47 відсотків - на непродовольчі товари та ще 30 відсотків на продукти харчування.

Таким чином, на сьогодні в Україні існує два різних за

розмірами прожиткових мінімуми. Перший – законодавчо затверджений, на основі якого здійснюються розрахунки та перерахунки основних державних соціальних стандартів та гарантій. А другий – фактичний, що відображає реальну мінімальну вартість життя.

Важливе значення для аналізу впливу основних державних соціальних стандартів та гарантій на грошові доходи населення має співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін (табл.1).

Таблиця 1

Темпи зростання прожиткового мінімуму для працездатних осіб та індексу споживчих цін у 2010-2015 роках [5]

Роки	Темпи зростання прожиткового мінімуму (у % до попереднього періоду)	Індекс споживчих цін, %
2010	132,1	109,1
2011	108,4	104,6
2012	114,9	99,8
2013	103,9	100,5
2014	107,7	124,9
2015	106,5	143,3

Позитивна тенденція до зростання прожиткового мінімуму, яка відбувалася в період 2010-2013 роки, змінилася різким падінням у 2014-2015 роках у порівнянні з індексом споживчих цін. Тобто всі відносно позитивні зміни щодо підвищення прожиткового мінімуму за два роки «знищила» інфляція, яка становила 24,9% та 43,3% відповідно у 2014 та 2015 роках. Це наочно показує, як знизився рівень доходів населення. Навіть, заплановане підвищення соціальних стандартів у 2016 році на 12%, не покращить ситуацію, бо за розрахунками експертів рівень інфляції буде на рівні 20-25% [9].

Прожитковий мінімум є стандартом для обґрунтування встановлення основних державних соціальних гарантій, надання державної соціальної допомоги та регулювання оплати праці і інших доходів населення.

В залежності від прожиткового мінімуму для працездатних осіб встановлюється мінімальний розмір заробітної плати, від прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність - мінімальний розмір пенсії, а розміри соціальної допомоги та інших соціальних виплат залежать від прожиткового мінімуму відповідної соціально-демографічної групи населення. Він також впливає на регулювання системи оплати праці і інших видів доходів. Разом з тим прожитковий мінімум є абсолютним критерієм для визначення рівня бідності.

У зв'язку з цим, щорічне збільшення прожиткового мінімуму вимагає підвищення розмірів основних та інших державних соціальних гарантій, а в результаті - доходів населення.

Доходи населення виступають найбільш узагальнюючим показником економічного та соціального розвитку країни. Особливість їх в тому, що вони одночасно відображають економічні і соціальні процеси і явища. Доходи населення та економічне зростання тісно пов'язані між собою у категоріях попиту та пропозиції. Зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) призводить до збільшення доходів населення, а також частки ВВП на душу населення. В свою чергу підвищення доходів населення та заробітної плати збільшує попит. Ринкова економіка, орієнтуючи населення на підвищення добробуту, передусім за рахунок трудової активності, ініціативи і підприємництва, поряд з підтримкою соціально-незахищених верств населення потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян.

Зміна основних показників, які характеризують соціальний і економічний розвиток та життєвий рівень населення країни наведені у таблиці 2.

Наведені данні показують, що реальні доходи та реальна заробітна плата в 2014 році почали знижуватися, що є наслідком неефективних реформ в економіці країни. Негативна тенденція і з рівнем ВВП на душу населення в доларовому еквіваленті, так за розрахунками МВФ в період з 2010 по 2013 рік рівень ВВП на душу населення збільшився з 2983 долл. до 4185 долл., що дозволяло відносити Україну до категорії країн, що розвиваються, але зниження цього показника за 2014 та 2015 роки на рівень 3055 та 2002 долл. відповідно, ставить в один ряд з бідними країнами Центральної та

Східної Африки і Центральної Америки (напр., такі як Судан, Нікарагуа), а ряд країн із зазначених регіонів далеко обжене Україну (Республіка Конго - 2329 дол / чол, Гондурас - 2369 дол / чол, Папуа Нова Гвінея - 2597 дол / чол, Нігерія - 2884 дол / чол, Гватемала - 4060 дол / чол і т.д.)[10].

Таблиця 2

Показники соціального та економічного розвитку за 2010-2014 роки (складено автором за даними [5])

Роки	ВВП на душу населення, грн.	Наявні доходи в розрахунку на одну особу, грн.	Зміна реальних наявних доходів населення, %	Номінальна зарплата середня, грн.	Зміна реальної зарплати, %
2010	23600	18485	17,1	2239	10,2
2011	28806	21638	8,0	2633	8,7
2012	32002	25206	13,9	3026	14,4
2013	33473	26719	6,1	3265	8,2
2014	36435	26782	-11,5	3480	-6,5

Основну долю грошових доходів населення України складає оплата праці. Так, в 2014 році в структурі грошових доходів домогосподарств заробітна плата становила 53,6%, доходи від підприємницької діяльності та самозанятості – 5,7%, доходи від власності – 1,1%, пенсії – 25,1%, а допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою – 3,7% [5].

В якості основної державної соціальної гарантії для працюючого населення виступає мінімальна заробітна плата. Вона відображає мінімальну для даних економічних умов величину споживання і не може бути нижчою за прожитковий мінімум. Ця основна державна соціальна гарантія є базою для визначення розміру заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватись оплата за виконаний працівником обсяг робіт. Мінімальна заробітна плата за своїм розміром має бути найвищою серед всіх основних державних соціальних гарантій. Аналіз динаміки мінімальної заробітної плати показує, що за період 2010-2015 роки вона збільшилась на 46% або у 1,5 раза. (табл. 3) Зростання мінімальної заробітної плати в певній мірі вплинуло на темпи зростання рівня заробітної плати в усіх видах економічної діяльності.

Так, середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності в 2010-2015 роках зростала приблизно з тією самою тенденцією, що й мінімальна, наприклад, у сільському господарстві, промисловості, сфері фінансів, охорони здоров'я заробітна плата збільшилась також у 1,5 рази, у будівництві – в 1,6 разів, сфері торгівлі – в 1,8 разів, мистецтва – 1,9 разів [5].

До видів діяльності з найбільшою оплатою праці у 2015 році відносились авіаційний транспорт, фінансова сфера, добувна промисловість, де розмір заробітної плати майже у 2-3 рази перевищив середній рівень по економіці.

Разом з тим, спостерігається зменшення питомої ваги мінімальної заробітної плати у середньомісячній заробітній платі з 39,7% у 2010 році до 30,8% у 2015 році. (табл. 3). Низький рівень мінімальної заробітної плати у її середньомісячному розмірі негативно впливає на формування основної заробітної плати, економічної поведінки працівника, його мотивації до праці, а також провокує інші негативні соціально-економічні тенденції.

Таблиця 3

Співвідношення мінімальної зарплати та середньомісячної заробітної плати (складено автором за даними [5])

Роки	Мінімальна заробітна плата (в середньому за рік), грн.	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Співвідношення (Індекс Кейтса),%
2010	888	2239	39,7
2011	963	2633	36,6
2012	1104	3026	36,5
2013	1183	3265	36,2
2014	1218	3476	35,0
2015	1298	4207	30,8
2010-2015	1,5 р	1,9 р	X

Низький рівень мінімальної заробітної плати у її середньомісячному розмірі негативно впливає на формування основної заробітної плати, економічної поведінки працівника, його мотивації до праці, а також провокує інші негативні соціально-

економічні тенденції.

В країнах ЄС при встановленні мінімальної заробітної плати орієнтуються на рівень та динаміку середньої заробітної плати (індекс Кейтса). Чим вище питома вага мінімальної заробітної плати в її середньому розмірі, тим сильніше вона впливає на розподіл доходів працюючих. Проте це можливо тільки за умови, коли розмір мінімальної заробітної плати становить 60 – 70 % середньої зарплати і складає 2,0 - 2,5 прожиткового мінімуму.

За даними Євростату розміри мінімальної заробітної плати в Україні значно нижчі у порівнянні з країнами ЄС. Так, в Україні у 2015 році мінімальна заробітна плата була на рівні 68 євро, що менше в 28 разів ніж у Люксембурзі (1923 євро), у 21 раз ніж в Германії (1473 євро), в 10 разів ніж у Греції, у 6 разів ніж Польщі, Латвії (410 євро), і навіть не досягає найменшого показника серед країн ЄС - Болгаїї (184 євро) [11].

Стабільний соціальний розвиток неможливий без прогресу у сфері оплати праці. Тому нагальною потребою на даному етапі є необхідність підвищення мінімальної заробітної плати як основної державної соціальної гарантії до рівня фактичного прожиткового мінімуму.

У міжнародній практиці визначення розміру мінімальної заробітної плати здійснюється на основі потреб працюючих та їх сімей (мінімального споживчого бюджету). Так як абсолютно очевидно, що мінімальна заробітна плата на рівні прожиткового мінімуму не може задовольнити потреби самого працівника, не кажучи вже про його родину.

У Конвенції МОП №131 про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються, яку Україна ратифікувала 19.10.2005 року, у статті 3 зазначається, що фактори, які враховуються при визначенні рівня мінімальної заробітної плати, включають наскільки це можливо і прийнятно відповідно до національної практики та умов, потреби працівників та їхніх сімей, беручи до уваги загальний рівень заробітної плати в країні, вартість життя, соціальні допомоги і відносний рівень життя інших соціальних груп [12]. При цьому в розвинутих країнах мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум в 2,0 – 2,5 рази. Разом з тим вона регулярно переглядається для збереження



стабільності її співвідношення до середньої заробітної плати, яка зростає як правило швидше ніж мінімальна заробітна плата.

В світовій практиці для визначення розміру мінімальної заробітної плати використовується два методи. В першому випадку застосовується в якості нормативної бази прожитковий мінімум працівника та його сім'ї, який дозволяє визначати ступень задоволення життєво важливих потреб працівника в продуктах харчування, одязі, житлі, освіті, охороні здоров'я та інших послугах. Цей метод використовується в країнах з низьким рівнем заробітної плати, де значна частина населення витрачає на продукти харчування переважну частину сімейного бюджету. Перевага цього метода – у використанні затверджених нормативів споживання життєво важливих потреб людини, що дають можливість аргументовано відстоювати позицію стосовно підвищення заробітної плати. Недоліки метода - обмежений набір потреб (особливо освітніх, медичних, культурних, житлових), які необхідні для виживання та позбавляють можливості громадян розвивати свій професійний та культурний потенціал. Це надто важливо тепер, коли знання стають основною конкурентною перевагою. В Україні навіть за таких умов законодавчо встановлений розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб нижче його фактичного рівня, що провокує заниження мінімальної заробітної плати. Така ситуація, коли законодавчо встановлена мінімальна заробітна плата нижче відповідного прожиткового мінімуму, створює можливості для штучного заниження офіційного заробітку і сплати податків та призводить до втрат бюджетів всіх рівнів, збільшує кількість претендентів на отримання державної соціальної допомоги. В цьому контексті вибір методів і критеріїв встановлення мінімальної заробітної плати має не тільки економічний, а і соціальний сенс.

Основою другого методу є порівняння мінімальної та середньої заробітної плати (індекс Кейтса). В країнах з розвинутою промисловістю величина цього індексу становить 40-50% (МОТ рекомендує – 50%, Євросоюз - 60%).

В Нідерландах, Данії, Германії та Бельгії мінімальна заробітна плата складає близько 50% середньої заробітної плати, у Франції - 60%, в Італії та Норвегії понад 60%. В Україні індекс Кейтса в 2015 році складав 30,9%, що є свідченням низької ефективності механізмів регулювання заробітної плати на всіх рівнях управління -

підприємств, галузей, регіонів (див.табл. 3). Для того, щоб вийти на світові пропорції необхідно розмір мінімальної заробітної плати (у 2015 році) збільшити з 1298 гривень до 1682 - 2103 гривень.

З цих двох методів складно однозначно дати перевагу одному з них, так як нормативний метод дозволяє в умовах обмеженості економічних можливостей реалізовувати хоча би мінімальні потреби життєзабезпечення, а метод встановлення співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати вважається менш точний з точки зору виконання певних настанов.

У зв'язку з цим, на нашу думку, існує можливість використання двох методів одночасно, такий варіант допоможе обґрунтовано аргументувати збільшення заробітної плати та зменшення її диференціації.

Відповідно до статті 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [13]. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. На формування пенсійних виплат значний вплив має основна державна соціальна гарантія – мінімальна пенсія за віком, розмір якої залежить від - прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Позитивні зміни в напрямі забезпечення основних державних соціальних гарантій пенсіонерів відбулись з початку 2004 року. В Україні було запроваджено реформовану солідарну пенсійну систему та добровільну накопичувальну систему через недержавне пенсійне забезпечення.

За період 2010 – 2015 роки розмір мінімальної пенсії за віком збільшився в середньому на 42% з 709 гривень до 1012 гривень. Щорічне підвищення мінімальної пенсії, безумовно, сприяло зростанню розміру середньої пенсії (табл. 4).

Необхідно відмітити наявність диференціації за розмірами пенсій. Так, у 2010 році співвідношення між найнижчим та найвищим середнім розміром пенсії становило 7 разів, у 2011 році – 8,4 рази, у 2012 році – 9,2 рази, у 2013 році – 8,5 разів, у 2014 році – 12,5 разів, у

2015 році – 16,7 разів (соціальна пенсія - 977 грн., пенсія суддів – 16500 грн.) [5].

Таблиця 4

Співвідношення мінімальної пенсії та середнього розміру пенсії  
за 2010-2015 роки [5]

Роки	Мінімальна пенсія (в середньому за рік), грн.	Темпи росту, %	Середній розмір пенсії, грн.	Темпи росту, %	Різниця між мінімальною і середньою пенсією, грн.	Співвідношення середньої і мінімальної пенсії.
2010	709	126,3	999	111,2	290,0	1,41
2011	767	108,1	1152	115,3	354,8	1,50
2012	849	110,7	1253	108,8	404	1,48
2013	922	108,6	1471	117,4	549	1,6
2014	949	102,9	1526	103,7	577	1,6
2015	1012	106,6	1582	103,7	570	1,56

Змінилась ситуація на краще щодо розподілу пенсіонерів за розмірами призначених пенсій. В 2010 році нижче та на рівні прожиткового мінімуму пенсію отримували 13% пенсіонерів, а вище його розміру – 87%. В 2015 році нижче та на рівні прожиткового мінімуму пенсію отримували 8,6% (1074 грн.), а вище його розміру – 91,4%. При цьому переважна частина пенсіонерів (близько 67%) отримували пенсію нижчу від її середнього розміру (1582 грн.) [5].

Відповідно до Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» державна соціальна допомога – це гарантований державою рівень матеріальної підтримки сімей з дітьми. Вона надається у вигляді державної грошової допомоги з урахуванням складу сім'ї, її доходів та віку дітей. Розміри державної соціальної допомоги та інших виплат відносяться до основних державних соціальних гарантій [14]. А основні державні соціальні гарантії, які є основним джерелом існування не можуть бути нижчим прожиткового мінімуму, встановленого законом (Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»). Розміри державної соціальної допомоги встановлюються на основі відповідного прожиткового мінімуму. Таким чином основні державні соціальні стандарти і гарантії впливають на доходи сімей з дітьми.

Вагомим додатком до сімейного бюджету та найбільш

популярним сьогодні видом соціальної допомоги, який надається сім'ям з дітьми стала одноразова допомога при народженні дитини, що збільшилась спочатку у 72 рази з 118 гривень у 2001 році до майже 8500 гривень у 2005 році. А у 2008 році розмір цієї допомоги було ще підвищено і диференційовано в залежності від кількості дітей в сім'ї та встановлено 12240 гривень - на першу дитину, 25000 гривень - на другу дитину, 50000 гривень - на третю дитину і кожную наступну. В 2011 році ця допомога в грудні становила на першу дитину - 26100 гривень, на другу дитину - 52200 гривень та на третю і кожную наступну - 104400 гривень, що відповідно дорівнювало 30,60,120 розмірам прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років (табл. 5). Але в зв'язку зі складною економічною ситуацією у 2014 році диференційовані виплати було скасовано і визначено рівень допомоги не залежно від кількості дітей у сумі 41280 грн.

Таблиця 5

Допомога при народженні дитини та по догляду за дитиною до 3-х років (складено автором за даними [5])

Розмір допомоги при народженні дитини		Допомога по догляду за дитиною до 3-х років
Роки	Виплати	
2010	12240 – на першу дитину 25000 – на другу дитину 50000 – на третю дитину	Від 130 грн
2011	26100 – на першу дитину 52220 – на другу дитину 10440 – на третю дитину	Від 130 грн
2012	28830 – на першу дитину 57660 – на другу дитину 115370 – на третю дитину	Від 130 грн
2013	30960 – на першу дитину 61920 – на другу дитину 123840 – на третю дитину	Від 130 грн, максимальна 1218
2014	41280	З 1.07.2014 - скасовано
2015	41280	З 1.07.2014 - скасовано

Разом з одноразовою допомогою при народженні також сім'ї отримують допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, розмір якої розраховується на основі прожиткового мінімуму для працездатних осіб і надається в залежності від сукупного доходу сім'ї. Мінімальний розмір цієї допомоги становив 130 гривень,

а з 1.07. 2014 року цей вид допомоги об'єднано з допомогою при народженні дитини, тобто фактично скасовано.

Аналізуючи розміри соціальної допомоги сім'ям з дітьми можна стверджувати, що вони значно зменшилися за останні роки, що загострює і без того складну демографічну ситуацію в країні. Процес депопуляції населення України проходить вже багато років, а за такого підходу він тільки збільшиться. Так, за 2010-2015 роки кількість наявного населення України скоротилась на 7%, та складає 42,9 млн. осіб, коефіцієнт народжуваності склав 10,8, а коефіцієнт смертності – 14,7 [5].

Важливим кроком в удосконаленні системи соціальних стандартів є прийняття рішення Верховною Радою України 16 березня 2016 року про ратифікацію Конвенції МОП № 102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» [15]. Ця Конвенція передбачає мінімальні стандарти медичної допомоги, допомоги у разі хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва або професійного захворювання, вагітності та пологів, у разі настання інвалідності, втрати годувальника, сімейних посібників; встановлює норми періодичних виплат допомог; проголошує принцип рівноправності осіб, які не є громадянами країни проживання, з громадянами даної країни. Метою ратифікації було приведення українського законодавства у сфері соціального забезпечення у відповідність до міжнародних стандартів, зокрема, стандартам МОП. Вступ в силу зазначеної Конвенції сприятиме створенню передумов для приєднання України до Європейського кодексу соціального забезпечення.

Прийнятті даної Конвенції має певні позитивні моменти: наприклад, згідно з Конвенцією, держава повинна оплачувати не тільки загальну лікарську допомогу і лікування в стаціонарі, але навіть отримання рецептурних медикаментів, якщо сам пацієнт не в змозі їх купити. А для того, щоб отримувати пенсію в розмірі 40% від колишньої зарплати, претендент повинен мати трудовий стаж не нижче 30 років, тоді як за чинним зараз в Україні законодавством - 40 років. На думку експертів, важливою функцією ратифікації Конвенції є захист системи соціального страхування та не допущення її заміни на систему соціальної допомоги. Треба відмітити, що соціальне страхування забезпечується за рахунок роботодавців, які відраховують відповідні внески. Саме це дозволяє державі фінансувати вісім

великих програм, в тому числі, допомоги на випадок хвороби та інвалідності, безробіття та ін. Соціальна допомога - це по суті виплата того, що людина сама собі заробила і відкла плюс невелика «підстраховка» з бюджету. В цьому випадку сума допомоги буде сильно залежати від рівня доходів претендента і наявності грошей в казні. А так як з доходами останнім часом погано як у більшості пересічних громадян, так і в країні в цілому, можливість отримати від держави допомогу в разі переходу на нову схему різко зменшується.

Але аналіз даної Конвенції показує, що деякі її статті менш вигідні пересічним громадянам, ніж діючі в Україні норми. Наприклад, стаття 26 дозволяє знижувати пенсійні виплати працюючим пенсіонерам. В Україні така норма теж застосовується вже другий рік поспіль, але може бути оскаржена в суді. Стаття 12 допускає обмеження у виплатах по лікарняним листком в 13 тижнів, а по безробіттю - 13- 26 тижнів (протягом календарного року) і нараховувати допомогу не з 1 дня реєстрації безробітного, а з 7 дня після подачі заяви.

У вітчизняних чиновників може з'явитися можливість знизити і суму виплат. Розміри гарантованою державою допомоги у відсотках від середньої зарплати "прохача" прописані в додатку до Конвенції.

Згідно з ним, допомога з безробіття повинна бути близько 45%, лікарняному - 45%, на період декретної відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами - 45%, по інвалідності - 40%. Але у нас зараз виплати більше. Скажімо, безробітний отримує 100%, а потім 75% від колишньої зарплати. Допомога при народженні дитини становить 41280 грн. Згідно ж Конвенції, жінка, яка до пологів отримувала наприклад, 5 тис. грн. в місяць, зможе претендувати на 2,25 тис. грн на місяць протягом 26 тижнів, а це лише 13,5 тис. грн., тобто, втричі менше, ніж зараз. Тому постає питання про можливість скорочення діючих соціальних гарантій. І хоча, стаття 22 Конституції України забороняє знижувати рівень соціального захисту громадян. Але з іншого боку, в Основному законі прописано, що міжнародні норми, до яких приєдналася наша країна, переважають над вітчизняним законодавством. Розібратися в цих нюансах можна хіба що після того, як Конституційний суд за запитом народних депутатів роз'яснить трактування статей в кожному конкретному випадку. Але цей процес цілком може затягнутися на кілька років. Поки ж у влади з'явиться

реальна можливість обмежити соціальні виплати.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Таким чином, розглянувши різні аспекти діючої системи державних соціальних стандартів та гарантій можна стверджувати, що чинні державні соціальні стандарти та гарантії не відповідають сучасним економічним реаліям та фінансовим можливостям країни. Це зумовлює необхідність удосконалення всієї системи державних соціальних стандартів та гарантій та впровадження якісно нових підходів до її формування, встановлення і застосування. А саме:

- фактично розміри прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп всупереч законодавству затверджуються не для забезпечення соціальних гарантій, а виходячи з фінансових можливостей бюджету. За таких обставин в першу чергу необхідно встановити прожитковий мінімум на рівні фактичного його розміру. Розрахунки якого здійснювати відповідно до затвердженої методики. Тобто треба перейти до використання виключно реального прожиткового мінімуму для всіх державних соціальних гарантій та соціальних виплат;

- для розрахунку прожиткового мінімуму використовуються застарілі набори продуктів харчування, набори непродовольчих товарів та набори послуг, які всупереч нормі Закону України «Про прожитковий мінімум» були сформовані більш ніж 10 років назад і до цього часу жодного разу не переглядалися. Тому діючий порядок формування прожиткового мінімуму взагалі не може вважатись легітимним. Набори, що входять до складу прожиткового мінімуму потребують осучаснення та актуалізації відповідно до теперішніх умов;

- при розрахунках прожиткового мінімуму для працездатних осіб він не збільшується на розмір ставки податку з доходів фізичних осіб, а значить занижується ця категорія прожиткового мінімуму та відповідно розмір мінімальної заробітної плати;

- загалом потребує спрощення механізм розрахунку прожиткового мінімуму. Він має бути більш прозорим, правдивим та зрозумілим. Нормативний метод, який для визначення прожиткового мінімуму використовує норми споживання та ціни для кожного продукту, товару, послуги вважається досить складним та застарілим. До того ж в нинішніх умовах,

враховуючи широкий асортимент товарів та послуг із значним діапазоном цін, практично неможливо встановити науково обґрунтовані норми та терміни споживання за кожним товаром непродовольчої групи. Тому варто перейти до застосування більш прогресивної та сучасної методології визначення прожиткового мінімуму;

- потребує перегляду структура прожиткового мінімуму для всіх соціальних та демографічних груп стосовно зміни співвідношення між набором харчування, набором непродовольчих товарів та набором послуг;

- в сучасних умовах для визначення мінімальної заробітної плати необхідно перейти до використання соціальних стандартів більш високого ґатунку, які разом з прожитковим мінімумом будуть виконувати відновлювальну функцію та дадуть можливість працівнику та його сім'ї забезпечити відтворення протягом всього життєвого циклу;

- мінімальна заробітна плата має становити 2-2,5 прожиткового мінімуму, а співвідношення між розмірами мінімальної та середньої заробітної плати має становити 1:3. В країнах Європи мінімальна заробітна плата складає від 40 до 70% середнього розміру.

### *Література*

1. Перегудова Т. Соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні / Т. Перегудова // Україна: аспекти праці. 2014. - №2. - С. 35-40.

2. Поплавська О. Доходи та витрати домогосподарств: маркери соціальної безпеки / О.Поплавська // Україна: аспекти праці. 2015. - №4. – С. 8-17.

3. Боков О. Вдосконалення методології визначення прожиткового мінімуму в контексті досвіду країн Європейського Союзу/ О. Боков //Україна: аспекти праці. - 2013. - №1. – С. 40-44.

4. Реут А.Г. Система державної соціальної допомоги в Україні: сучасні виклики та вплив на бідність / А.Г. Реут // Демографія та соціальна політика. – 2015. - №1(23). – С. 45-53.

5. Статистичні матеріали Державної служби статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 №966-XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу:



<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14>

7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 № 2017 - III [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

8. Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>

9. Литвин А. Поможет ли украинцам индексация пенсий и зарплат: кто и когда будет получать больше / А.Литвин. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=14161>

10. Report for Selected Countries and Subjects. International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=55&pr.y=11&sy=2010&ey=2020&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=512>

11. Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015. Eurostat. News release. 26 february 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-press-releases/-/3-26022015-AP>

12. Конвенція Міжнародної організації праці № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» від 22.06.1970 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993\\_149](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_149)

13. Конституція України 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

14. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 21.11.1992 № 2811-XII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>

15. Конвенція МОП № 102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» від 28.06.1952 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_011)

1. Perehudova T. Sotsial'ni standarty hidnoyi oplaty pratsi ta yikh dotrymannya v Ukraini / T. Perehudova // Ukrayina: aspekty pratsi. 2014. - #2. - S. 35-40.
2. Poplavs'ka O. Dokhody ta vytraty domohospodarstv: markery sotsial'noyi bezpeky / O.Poplavs'ka // Ukrayina: aspekty pratsi. 2015. - #4. – S. 8-17.
3. Bokov O. Vdoskonalennya metodolohiyi vyznachennya prozhytkovoho minimumu v konteksti dosvidu krayin Yevropeys'koho Soyuzu/ O. Bokov //Ukrayina: aspekty pratsi. - 2013. - #1. – S. 40-44.
4. Reut A.H. Systema derzhavnoyi sotsial'noyi dopomohy v Ukraini: suchasni vyklyky ta vplyv na bidnist' / A.H. Reut // Demohrafiya ta sotsial'na polityka. – 2015. - #1(23). – S. 45-53.
5. Statystychni materialy Derzhavnoyi sluzhby statystyky [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Pro prozhytkovyy minimum: Zakon Ukrainy vid 15.07.1999 #966-XIV [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14>
7. Pro derzhavni sotsial'ni standarty ta derzhavni sotsial'ni harantiyi: Zakon Ukrainy vid 05.10.2000 # 2017 - III [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
8. Pro zatverdzhennya Metodyky vyznachennya prozhytkovoho minimumu na odnu osobu ta dlya osib, yaki vidnosyat'sya do osnovnykh sotsial'nykh i demohrafichnykh hrup naseleennya: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14.04.2000 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>
9. Lytvyn A. Pomozhet ly ukrayntsam yndeksatsyya pensyy y zarplat: kto y kohda budet poluchat' bol'she / A.Lytvyn. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=14161>
10. Report for Selected Countries and Subjects. International Monetary Fund. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=55&pr.y=11&sy=2010&ey=2020&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=512>
11. Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015. Eurostat. News release. 26 february 2015. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-press-releases/-/3-26022015-AP>

12. Konventsija Mizhnarodnoyi orhanizatsiyi pratsi # 131 «Pro vstanovlennya minimal'noyi zarobitnoyi platy z osoblyvym urakhuvannyam krayin, shcho rozvyvayut'sya» vid 22.06.1970 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993\\_149](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_149)

13. Konstytutsiya Ukrayiny 28.06.1996 # 254k/96-VR [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

14. Zakon Ukrayiny «Pro derzhavnu dopomohu sim"yam z dit'my» vid 21.11.1992 # 2811-XII [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>

15. Konventsija MOP # 102 «Pro minimal'ni normy sotsial'noho zabezpechennya» vid 28.06.1952 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_011)

*Рецензент: Никифорова В.Г. д.е.н., професор, зав. кафедри управління персоналом і економіка праці Одеського національного економічного університету*

*17.05.2016*

УДК 658.009.12 (477)

*Літвінов Олександр, Мішкевич Артем*

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ**

У статті розглянуто підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств України. Визначено, що серед класифікацій факторів конкурентоспроможності за різними ознаками, однією з найбільш значущих є розподіл факторів за походженням на зовнішні та внутрішні фактори. Визначення складу та рівня впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності дає можливість

підприємству використати внутрішні сильні сторони з метою компенсації негативного впливу зовнішнього середовища. Проаналізовано основні причини низької конкурентоспроможності як економіки країни, так і підприємств. Розглянуто складові розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності та його рівень в Україні за 2015 рік. Досліджено вплив діяльності органів державної влади та їх територіальних представництв, як одного із головних зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства. Визначено шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкуренти, управління, фактори конкурентоспроможності, органи державної влади.

*Литвинов Александр, Мишкевич Артем*

## **УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ**

В статье рассмотрено повышение уровня конкурентоспособности предприятий Украины. Определено, что среди классификаций факторов конкурентоспособности по разным признакам, одним из наиболее значимых является распределение факторов по происхождению на внешние и внутренние факторы. Определение состава и уровня влияния внешних факторов конкурентоспособности дает возможность предприятию использовать внутренние сильные стороны с целью компенсации негативного влияния внешней среды. Проанализированы основные причины низкой конкурентоспособности, как экономики страны, так и предприятий. Рассмотрены составляющие расчета Индекса глобальной конкурентоспособности и его уровень в Украине за 2015 год. Исследовано влияние деятельности органов государственной власти и их территориальных представительств, как одного из главных внешних факторов конкурентоспособности предприятия. Определено пути повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкуренты,

управление, факторы конкурентоспособности, органы государственной власти.

*Litvinov Alexander, Mishkevych Artem*

## **MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE WITH IMPACT OF GOVERNMENT**

The Article considered increase the competitiveness of enterprises in Ukraine. Determined that the classification of competitive factors on different signs, one of the most important factors is the division origin to internal and external factors. Determining the structure and level of competitiveness external factors enables the company to use internal strengths to compensate for the negative impact of the environment. Analyzed main reasons for the low competitiveness of the economy and businesses. Considered components of the calculation of the Global Competitiveness Index and its level in Ukraine on 2015. Researched the impact of government bodies and their territorial offices as one of the main factors of external competitiveness. Defined ways to improve the competitiveness of domestic enterprises.

**Keywords:** competitiveness, competitors, management, factors of competitiveness public authorities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одним із головних завдань економічної політики кожної держави є підвищення конкурентоспроможності виробничих підприємств. Важливим елементом для реалізації даного завдання є створення різноманітних умов: законодавчих норм, інвестиційного клімату, введення інновацій, підвищення якості продукції та кваліфікації персоналу, що дозволять зусібіч підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та вивести їх рівень виробництва не тільки на національний, а й на світові ринки.

Для України це питання є особливо актуальним, адже, по-перше, значна частина продукції національних виробників є неконкурентоспроможною на світовому ринку; по-друге, в Україні низький рівень залучення інвестицій, які б дали змогу використовувати інновації; а по-третє, існують певні проблеми у

діяльності органів держаної влади, які ускладнюють діяльність вітчизняних підприємств.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблеми аналізу конкурентоспроможності підприємства є важливими як для економіки країни в цілому, так і для підприємств-виробників. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою для отримання високого і стабільного прибутку. Високий рівень конкурентоспроможності – основна вимога розвитку життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники повинні ставити і вирішувати наступні завдання: задоволення потреб, існуючих на ринку, отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання [1, с. 34].

Дана область наукових досліджень висвітлена в працях багатьох вчених, а практичними аспектами пошуків підвищення конкурентоспроможності займаються не лише науковці, а й високопосадовці, керівники промислових підприємств. Зокрема, дану проблематику досліджували: Янковий О.Г., Брикаліна С.В., Літвінова В.О., Филюк Г.М., Шкробот М.В., Радулов Д.Д., Сукач О.О. та інші зарубіжні та вітчизняні науковці.

Актуальність даної теми пояснюється тим, що конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ступінь адаптації підприємства до умов конкурентного середовища.

**Метою статті** є теоретичний аналіз існуючих підходів науковців щодо визначення сутності та складу факторів конкурентоспроможності українських виробників, розглянути вплив державних органів влади на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та встановити шляхи підвищення їх конкурентоспроможності.

**Основний матеріал дослідження.** Процес управління передбачає наявність суб'єкта і об'єкта управлінської діяльності. Суб'єктом управління конкурентоспроможністю є вище керівництво підприємства, а також співробітники економічних підрозділів, які відповідають

за питання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Об'єктом управління виступає безпосередньо конкурентоспроможність підприємства та всі її складові. Як відомо, управління за своєю сутністю є діяльністю суб'єкта, яка полягає у цілеспрямованому, організуючому впливі на об'єкт управління, здійснюваному з метою приведення останнього у бажаний для суб'єкта стан. Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства є діяльністю керівництва та економічних відділів підприємства, яка полягає у цілеспрямованому, організуючому впливі на складові, фактори конкурентоспроможності підприємства, здійснюваному з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства до бажаного, цільового рівня. Перед тим як розглянути фактори конкурентоспроможності підприємства розглянемо сутність факторів та конкурентоспроможності підприємства окремо.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплекс економічних характеристик, орієнтованих на потреби споживачів і здібності конкурентів, що потребують знання стану і тенденцій розвитку ринку, уміння створювати продукцію і доводити її до споживачів, які віддадуть перевагу їй над іншими товарами на ринку. Під конкурентоспроможністю підприємства пропонується розуміти наявність індивідуальних особливостей, конкурентних переваг підприємства та можливостей їх використання в боротьбі за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції з метою досягнення поставлених цілей [1, с.251]. Тобто, поняття конкурентоспроможність включає в себе всі особливості економічних, організаційних, правових характеристик, що визначають місце підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку.

Рівень конкурентоспроможності підприємства завжди залежить від впливу різних факторів. Під факторами прийнято розуміти умови, обставини, рушійні сили економічних явищ та процесів [2, с.90]. Підприємство може успішно існувати і вдосконалюватися, якщо воно володіє конкретними конкурентними перевагами, котрі формують передумови для ефективної діяльності підприємства. Наявні конкурентні переваги фактично демонструють реалізовані можливості підприємства. Резерви підприємства визначаються його потенціалом, який під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також законів функціонування ринку втілюється у конкурентних перевагах

підприємства.

На ефективність роботи підприємства та на його конкурентоспроможність впливає велика кількість факторів, які можна згрупувати за певними критеріями, а саме:

– за джерелами виникнення: внутрішні та зовнішні;

– за характером спеціалізації: загальні (впливають на всі компоненти конкурентного середовища), специфічні (впливають на компоненти конкурентного середовища, що функціонують в рамках певного регіону, галузі), індивідуальні (впливають тільки на зміни окремої складової конкурентного середовища);

– залежно від сфери походження: економічні, політичні, наукові, управлінські, екологічні, географічні;

– залежно від ступеню корисності: стимулюючі (чинники, що сприяють підсиленню ступеню корисності конкурентних позицій), дестимулюючі (чинники, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції);

– залежно від рівня: природні фактори (природні ресурси, географічне положення), похідні (техніка, технологія, економічна середа);

– за ступенем потенційного контролю: неконтрольовані та контрольовані державою;

– за тривалістю дії: тимчасові й постійні [3].

Однією з головних є класифікація факторів конкурентоспроможності за джерелами походження на фактори зовнішнього середовища і фактори внутрішнього середовища підприємства. Внутрішніми факторами конкурентоспроможності підприємство може самостійно і повністю керувати за допомогою діяльності керівництва підприємства, покращення систем технічного оснащення, збуту продукції, фінансового забезпечення, розвитку інноваційної діяльності та інше.

Саме внутрішні фактори конкурентоспроможності визначають реальний рівень конкурентоспроможності підприємств, які локалізовані на одному географічному ринку. Оскільки зовнішні фактори в межах однієї і тієї ж географічної області мають однаковий вплив на всі підприємства, можна вважати що вплив зовнішніх факторів є однаковим для всіх підприємств, а це означає, що при аналізі конкурентоспроможності окремих підприємств можна



абстрагуватись від врахування впливу зовнішніх факторів.

Зовсім інші висновки необхідно робити в разі, якщо конкуренція складається між підприємствами, які розміщені у різних географічних точках (районах, областях, країнах, континентах). В цьому випадку важливим є врахування впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств в кожному з регіонів, оскільки зовнішні умови функціонування підприємств в різних географічних точках можуть значно відрізнятися, що буде суттєво змінювати загальний рівень конкурентоспроможності підприємств.

Між науковцями давно точиться дискусія щодо сутності та складу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства. До них відносять конкурентів, інфляційні процеси, рівень кваліфікації робочої сили, політичні процеси, та інші. Дані фактори впливу на формування конкурентоспроможності підприємств зможуть трансформуватися у конкурентну їх перевагу тільки в тому випадку, коли будуть здійснювати позитивний, стимулюючий вплив на функціонування підприємства [4].

Рівень впливу зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства характеризує інвестиційну привабливість і дає можливість залучати іноземні інвестиції, а також створює передумови для розвитку окремих підприємств та науково-технічний прогрес. Чим кращі зовнішні умови діяльності, тим більше можливостей воно має для розвитку як в середині країни, так і для виходу на зовнішній ринок.

Однією із головних завдань економічної політики кожної держави є підвищення конкурентоспроможності виробничих підприємств. Важливим елементом для реалізації даного завдання є створення різноманітних зовнішніх умов: законодавчих норм, інвестиційного клімату, введення інновацій, підвищення якості продукції та кваліфікації персоналу, що дозволять зусібіч підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та вивести їх рівень виробництва не тільки на національний, а й на світові ринки.

Конкурентоспроможність українських підприємств на динамічно розвинутому світовому ринку в даний момент є ключовою проблемою входження підприємств у світову економічну спільноту. Прагнення України приєднатися до провідних регіональних формувань поки залишається тільки прагненням, так як на світовому

ринку продукція більшості українських виробників може бути реалізована тільки в рамках демпінгових або нелегальних угод. На світовому ринку конкурентоспроможними визнано менше 1% українських товарів і послуг. У той же час, економіка України на 70% залежить від експорту.

Причиною низької конкурентоспроможності є те, що в експорті України переважають сировинні товари. Про це свідчить той факт, що список товарів експорту налічує не більше десяти основних позицій, зокрема: метали, товари хімічної промисловості, добрива, сільськогосподарська продукція та деякі види продукції харчової промисловості. Тобто, експорт української продукції формується, переважно, за рахунок активної експлуатації природних ресурсів, дешевої робочої сили при досить низькій платі за землю.

З причини конфлікту на Сході, економічної і політичної нестабільності всередині країни, а також повільного проведення реформ, експорт в 2014 році впав на 14%, (або на 9 млрд.\$) у порівнянні з 2013 роком. Найбільше зниження експорту припало на промисловість – 20%, і машинобудування – 17%. Більшість продукції цих галузей традиційно експортувалося в РФ, тому в найближчому майбутньому зростання цих галузей чекати не варто. З іншого боку, втрата російського ринку – це стимул для українських виробників модернізувати виробництво і освоювати нові ринки [5]. Більше 90% продукції, яка виробляється промисловістю України, не має сучасного технічного забезпечення, що є причиною низької рентабельності і низького рівня конкурентоспроможності більшості вітчизняних товарів.

Головним фактором, що дозволяє досягти і втримати конкурентні переваги, є впровадження інновацій. Однак інноваційна активність підприємств України неймовірно низька. Внаслідок неідеальної податкової політики частина промислових підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції, стрімко зменшилася, питома вага тих, які впроваджували інновації у загальній кількості в процентному співвідношенні зменшилася.

Низький рівень залучення інновацій пов'язаний із незначним доступом вітчизняних підприємств до зовнішніх інвестицій і фінансування. Масштабний розрив торгово-економічних зв'язків з РФ означає не тільки зниження залежності від російського імпорту (у 2014

році він скоротився на 52%), але і зменшення обсягів українського експорту, що негативно позначається на платіжному балансі країни. Так, за даними МВФ, у 2015 році дефіцит платіжного балансу України зросте до \$11,5 млрд. Для того, щоб стабілізувати економічну ситуацію, країні знадобиться не менше \$19 млрд. Однак прогнозувати, наскільки стабілізація буде успішною, досить складно через чинний конфлікт на сході [6].

За несприятливих зовнішніх умов залучення інвестицій основним джерелом фінансування технологічних інновацій стали власні кошти виробників. За рахунок коштів державного та місцевого бюджетів інноваційні роботи виконувало незначна кількість підприємств - від 2% до 4% в різні роки. Має якусь тенденцію до зростання частка фінансування інноваційних робіт вітчизняними (3,7%) і зарубіжними (4,2%) інвесторами. Кредити для розвитку інноваційної діяльності використано вітчизняними виробниками на 18% від загального обсягу фінансування.

Істотним недоліком є також нестача кадрів, які можуть працювати на зовнішніх ринках і забезпечувати збут продукції, оскільки вагомим значенням у підвищенні конкурентоспроможності є активізація людського чинника, який супроводжується зміною системи організаційних цінностей і правил поведінки, у тому числі шляхом поліпшення відношення до виконуваної роботи окремих працівників. Значна текучість кадрів та витік умів закордон.

Відповідно до нещодавно опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу займала 76-у позицію). Згідно з даними дослідження, Україна найбільше втратила позицій за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку країни. Причому, за деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам присвоєно 140 місце зі 140 країн світу; за регулюванням фондових бірж – 135 місце, за інфляційними змінами – 134 місце [6].

Найбільш проблемними зовнішніми факторами конкурентоспроможності бізнесу в Україні є обмежений доступ до фінансування та корупція. Серед складових індексу найвищими в

Україні виявилися показники обсягів ринку, вищої освіти і підготовки, а також здоров'я та початкової освіти. Найгірші показники в порівнянні з іншими країнами Україна має за впливом оподаткування на інвестування (тут Україна посідає 145 місце зі 148 країн), а також за якістю доріг - 144 місце. За охопленням населення освітою Україна посідає 13 місце з 148 країн, це найвище місце України в рейтингу країн за показниками індексу конкурентоспроможності 2013-2014 роках.

За оцінками експертів, найбільш проблемними зовнішніми факторами ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я, недостатню освіченість і погану етику робочої сили [5].

Позитивним аспектом підвищення рівня конкурентоспроможності стає те, що великий потенціал мають агропромисловий і енергетичні комплекси. Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракето- і суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів України. На сьогодні основними експортними галузями вже є чорна та кольорова металургія, яка забезпечує більше 25% промислового виробництва країни, рослинництво, машинобудування та добувна промисловість. А пріоритетними експортними товарами є метал, зерно, рослинне масло й жири. Ці галузі вимагають також більш якісного менеджменту з метою поліпшення своїх конкурентних переваг на міжнародному ринку.

По суті, сенс всієї економічної реформи на сучасному етапі розвитку України полягає у створенні умов для підвищення сприйнятливості економіки до інновацій, розвитку інноваційного підприємництва та забезпечення економічного зростання за рахунок використання досягнень науки і техніки. Це зумовлює необхідність активізації інноваційної діяльності.

Важливою складовою у реалізації шляхів підвищення конкурентоспроможності є діяльність держави, що полягає у регулюванні ринкових відносин, створенні сприятливого інвестиційного клімату, чітко установлених податків, законодавчої системи, що дозволить безперешкодно функціонувати й удосконалюватись виробнику та проведенню комплексу заходів з приводу інноваційної діяльності. Відзначимо, що дії державних органів влади є одними із вирішальних зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність національного виробника.

Пріоритетним завданням держави є всебічне та повномасштабне забезпечення розвитку конкуренції. Від регулювання ринкових відносин, ефективності дії антимонопольного законодавства, формування конкурентної політики залежить процес формування з боку держави середовища, в якому здійснюють економічну діяльність промислові підприємства всіх форм власності. Держава впливає на формування економічного середовища за допомогою органів влади, які її уособлюють. Розглянемо місцеві органи державної влади та територіальні представництва центральних органів виконавчої влади, які представляють Державу в регіонах України та можуть безпосередньо впливати на поточну діяльність промислового підприємства, і як наслідок – на його конкурентоспроможність [1, с. 266].

Митна служба забезпечує створення сприятливих умов для поліпшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу через митну територію України, захист інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку [5]. Водночас можливі й затримки, що пов'язані із затримкою «розмитнення» вантажу, підвищення митних зборів, що негативно впливає на виробничу діяльність виробників.

Державна фіскальна служба України керується Податковим кодексом України, який регулює відносини, що пов'язані з реалізацією державної податкової політики та політики у сфері державної митної справи, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, здійснення в межах повноважень, передбачених законом, контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів [7]. Діяльність податкової служби –

ключова проблема поганого інвестиційного клімату в Україні. Через складну та незрозумілу податкову систему – підприємцю, інвестору важко здійснювати промислово-виробничу діяльність. Значна кількість податків та їх немалий розмір створюють ступор для національного виробника та іноземного інвестора.

Основним завданням територіального управління державної служби гірничого нагляду та промислової безпеки України є участь у реалізації державної політики у сфері охорони праці, промислової безпеки, здійснення державного гірничого нагляду, належного поводження з вибуховими матеріалами промислового призначення, охорони надр в регіоні, здійснення державного нагляду за додержанням законів та інших нормативно-правових актів [8].

Територіальне управління Держземагенства є органом державного агентства земельних ресурсів України. Основним завданням управління є реалізація державної політики у сфері земельних ресурсів, топографогеодизичної та картографічної діяльності на ввіреній адміністративно територіальній одиниці. Земля на сьогоднішній день є одним з найцінніших ресурсів, часто незалежно від її призначення. Отже, діяльність даного територіального представництва державного органу влади є важливою і безпосередньо може вплинути на діяльність промислових підприємств всіх форм власності, в яких рано чи пізно виникає необхідність в оформленні права власності на земельні ділянки. Розширення виробничих площ, будівництво нових виробничих цехів, підрозділів [9].

Промисловий комплекс являє собою десятки тисяч робочих місць в кожному регіоні і більше 2,5 млн. робочих місць в цілому по країні із середньою заробітною платою більше 5 тис. грн. Промисловість – це величезні відрахування до бюджетів регіонів та державного бюджету, інвестиції, які забезпечують розвиток галузі та інноваційні види продукції, це збільшення показників експорту та імпортозаміщення. Створення режиму найбільшого сприяння для промислового комплексу має бути головною метою державних та місцевих органів влади. Підприємствам, відповідно до чинного законодавства, необхідно надавати допомогу у питаннях взаємодії з органами податкової, митної, екологічної служб, інших контролюючих органів. Це повинен бути приклад взаємодії влади з бізнесом [1, с. 267 ].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Таким чином, діяльність держави – це важлива складова зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємств, що полягає у регулюванні ринкових відносин, створенні сприятливого інвестиційного клімату, прозорому адмініструванні податків і зборів, у формуванні законодавчої системи, що дозволить безперешкодно функціонувати й удосконалюватись виробнику та проведення інноваційних заходів. Також в Україні має бути забезпечено захист прав на результати інтелектуальної праці, розвиток малого науково-інноваційного підприємництва, створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для виникнення нових фірм, зайнятих створенням і комерціалізацією науково-технічних нововведень. Має бути створено необхідний рівень стандартизації, метрології та сертифікації, ефективної патентної системи, що забезпечив би захист прав на результати інтелектуальної праці [6].

### *Література*

1. Літвінов О. С. Вплив органів державної влади на діяльність промислових підприємств як один із зовнішніх факторів їх конкурентоспроможності / О. С. Літвінов, Д. Д. Радулов // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – С. 250-269. Офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2514>
2. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія / О. С. Літвінов. – О.: Автограф, 2003. – 242 с. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2788/Фактори%20енергоємності%20продукції%20промислового%20підприємства.pdf?sequence=3>
3. Сусіденко Ю. В., Вознюк М. А. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають. – 2012. Режим доступу: <http://intkonf.org/susidenko-yu-v-voznyuk-m-a-konkurentospromozhnist-pidpriemstva-ta-faktori-scho-na-ney-vplivayut>.
4. Шемчук Л. О. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [Електронний ресурс] // Режим доступу :

[http://mevhnu.at.ua/load/mizhnarodna\\_naukovo\\_praktichna\\_internet\\_konferencija/8\\_shljakhi\\_pidvishhen](http://mevhnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shljakhi_pidvishhen)

5. Південна митниця. Офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://customs.odessa.org.ua>

6. Статистичний вісник: індекс конкурентоспроможності у 2015-2016 році в Україні та світі. Режим доступу: <http://ukr.obozrevatel.com/>

7. Державна фіскальна служба. Офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

8. Територіальне управління Держгірпромнагляду в Одеській області. Офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnopr-odessa.org.ua>

9. Державне агентство земельних ресурсів України. Офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua>

10. Шкробот М.В., Кам'янська О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності держави. – 2011. Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/116>

1. Litvinov O. S. Vplyv orhaniv derzhavnoyi vlady na diyal'nist' promyslovykh pidpryyemstv yak odyn iz zovnishnikh faktoriv yikh konkurentospromozhnosti / O. S. Litvinov, D. D. Radulov // Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva: otsinka rivnya ta napryamy pidvyshchennya: monohrafiya / za zah. red. O. H. Yankovoho. – Odesa: Atlant, 2013. – S. 250-269. Ofitsiyana veb-storinka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2514>

2. Litvinov O. S. Faktory enerhoyemnosti produktsiyi promyslovoho pidpryyemstva: monohrafiya / O. S. Litvinov. – O.: Avtohrاف, 2003. – 242 s. Rezhym dostupu: [http://dspace.oneu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2788/Faktor\\_y%20enerhoyemnosti%20produktsiyi%20promyslovoho%20pidpryyemstva.pdf?sequence=3](http://dspace.oneu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2788/Faktor_y%20enerhoyemnosti%20produktsiyi%20promyslovoho%20pidpryyemstva.pdf?sequence=3)

3. Susidenko Yu. V., Voznyuk M. A. Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva ta faktory, shcho na neyi vplyvayut'. – 2012. Rezhym dostupu: <http://intkonf.org/susidenko-yu-v-voznuyuk-m-a-konkurentospromozhnist-pidpriemstva-ta-faktori-scho-na-neyi-vplyvayut>.



4. Shemchuk L. O. Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva v systemi chynnykiv yiyi zabezpechennya [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu : [http://mevnu.at.ua/load/mizhnarodna\\_naukovo\\_praktichna\\_internet\\_konferencija/8\\_shljakhi\\_pidvishhen](http://mevnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shljakhi_pidvishhen)
5. Pivdenna mytnytsya. Ofitsiyna veb-storinka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://customs.odessa.org.ua>
6. Statystychnyy visnyk: indeks konkurentospromozhnosti u 2015-2016 rotsi v Ukrayini ta sviti. Rezhym dostupu: <http://ukr.obozrevatel.com/>
7. Derzhavna fiskal'na sluzhba. Ofitsiyna veb-storinka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/>
8. Terytorial'ne upravlinnya Derzhhirpromnahlyadu v Odes'kiy oblasti. Ofitsiyna veb-storinka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dnop-odessa.org.ua>
9. Derzhavne ahentstvo zemel'nykh resursiv Ukrayiny. Ofitsiyna veb-storinka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dazru.gov.ua>
10. Shkrobot M.V., Kam"yans'ka O.V. Rol' innovatsiy u zabezpechenni konkurentospromozhnosti derzhavy. – 2011. Rezhym dostupu: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/116>

*Рецензент: Балджи М. Д. д.е.н., професор, зав. кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

*24.06.2016*

УДК 332.1:334.012.64

*Метіль Тетяна*

## **РОЗВИТОК ФОРМ ФРАНЧАЙЗИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ**

У роботі проведено експертизу переважності форм франчайзингу в регіональному відтворювальному циклі, виділено

чотири види франчайзингу: збутовий, або франчайзинг виробника; торговий або товарний; виробничий; сервісний або франчайзинг в сфері обслуговування. Визначено, що класифікація франчайзингу може бути заснована на вивченні практики взаємозв'язку його учасників і специфіці побудови франчайзингового ланцюга. Встановлено пріоритети розвитку різноманітних видів франчайзингу по галузям в різних фазах відтворювального циклу регіональної економіки.

Досліджено сутність міжнародного франчайзингу і підходи до інтерпретації його змістовних характеристик, що дозволило ідентифікувати його як специфічну форму бізнесу, а також досліджено сутність використання при формуванні програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону у межах процесу активізації регіонального виробничого процесу.

**Ключові слова:** маркетинг, франчайзинг, регіон, класифікація, форма, цикл, експертиза.

*Метиль Татьяна*

## **РАЗВИТИЕ ФОРМ ФРАНЧАЙЗИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГА РЕГИОНА**

В работе проведена экспертиза предпочтительности форм франчайзинга в региональном воспроизводственном цикле, выделены четыре вида франчайзинга: сбытовой, или франчайзинг производителя; торговый или товарный; производственный; сервисный или франчайзинг в сфере обслуживания. Определено, что классификация франчайзинга может быть основана на изучении практики взаимосвязи участников и специфике построения франчайзинговой цепи. Установлено приоритеты развития различных видов франчайзинга по отраслям в различных фазах воспроизводственного цикла региональной экономики.

Исследована сущность международного франчайзинга и подходы к интерпретации его содержательных характеристик, что позволило идентифицировать его как специфическую форму бизнеса, а также исследована сущность использования при формировании программ развития внешнеэкономической деятельности региона в

рамках процесса активизации регионального производственного процесса.

**Ключевые слова:** маркетинг, франчайзинг, регион, классификация, форма, цикл, экспертиза.

*Metil Tetiana*

## **DEVELOPMENT OF FORMS FRANCHISING IN INTERNATIONAL MARKETING REGION**

The article has been examined preferred form of franchising in the regional reproductive cycle, four types of franchise identified: marketing, franchising or manufacturer; trade or trade; industrial; service or franchise in the service sector. It was determined that franchising classification can be based on a study of the practice of the relationship of participants and the specific construction of the franchise chain. Established priorities for the development of various types of franchise industry in the different phases of the reproductive cycle of the regional economy.

The essence of international franchising and approaches to the interpretation of its content characteristics, allowing to identify it as a specific form of business, and explore the nature of the use of the formation of programs of development of foreign economic activity of the region within the framework of the revitalization process of the regional production.

**Keywords:** marketing, franchising, region, classification, form, loop, expertise.

**Постановка проблеми.** Багатоаспектна сутність категорії «франчайзинг» народжує і багатокритеріальний підхід до класифікації його видів і форм. Дослідження класифікації, які приводяться в літературі, дозволяє узагальнити та виділити такі критерії класифікації видів франчайзингу, як: напрямок діяльності; спосіб організації франчайзингу, або комплекс переданих прав; система взаємозв'язку учасників; територія охоплення.

Поділ по цим критеріям досить умовний, оскільки в системі відносин можуть бути одночасно елементи різних видів, проте для цілей даного дослідження існує необхідність розглядання

франчайзингу як фактору активізації регіонального відтворювального процесу засобами зовнішньоекономічної діяльності. Тому тут важлива принципіальна можливість застосування міжнародного франчайзингу у окремих фазах відтворювального процесу економіки регіону (рис. 1).

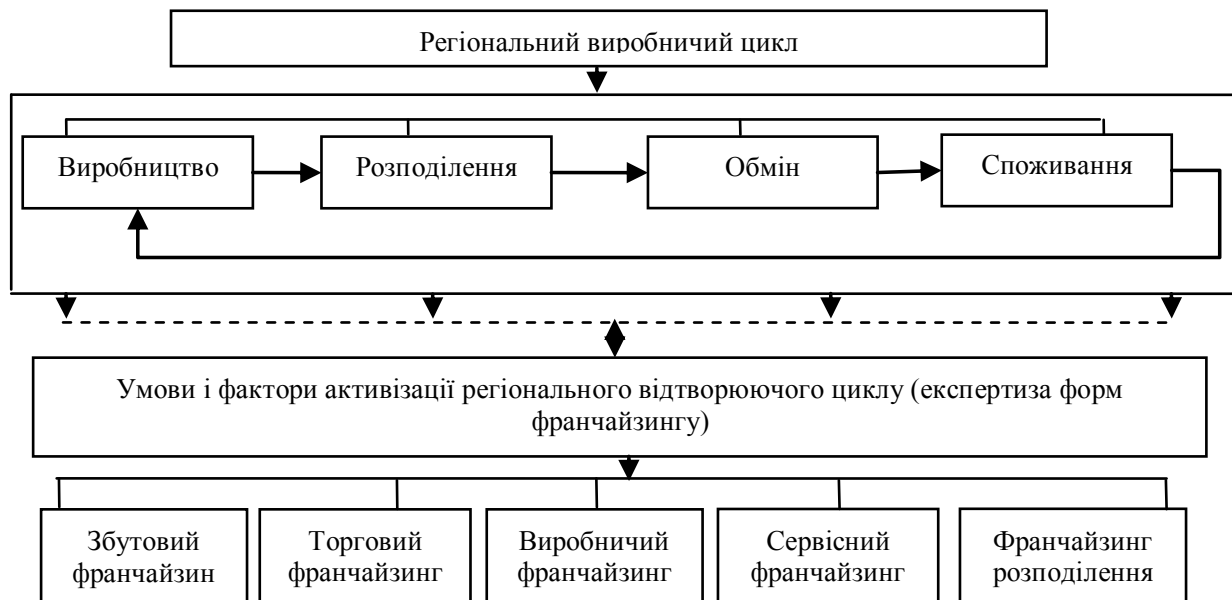


Рис. 1. Експертиза переважності форм франчайзингу в регіональному відтворювальному циклі

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В дослідженні, які були присвячені проблемам активізації відтворювальних процесів в регіональній економіці [1; 3 ; 7], значне місце приділяється питанням використання для цих цілей різних видів і форм регіональної зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). У межах даної проблеми розглянемо задачу використання франчайзингу, як специфічної форми міжнародної торгівлі, у відтворених циклах регіональної економіки для цілей їх між фазового функціонального замикання, що дозволить активізувати економічні процеси в регіоні в цілому.

Також з цього напрямку дослідження було проаналізовано праці наступних вчених: Гринбер О. [1], Дельтей Ш. [2], Заблодська І. [3], Чухрай Н. [9] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Розвиток франчайзингу являється однією з найбільш ефективних форм підтримки підприємництва, одним з можливих рішень важливої

державної задачі. Тому існує необхідність подальших наукових досліджень на дану тему і розробки методичних вказівок з оформлення співпраці держави та бізнесу в процесі розвитку міжнародного франчайзингу.

**Мета статті** – дослідити сутність міжнародного франчайзингу та підходів до його інтерпретації визначених змістовних характеристик при формуванні програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У зв'язку з такою постановкою задачі існує необхідність розвитку класифікації видів і форм франчайзингу відповідно з ознаками «переважності» виду (форми) франчайзингу відповідній стадії регіонального відтворювального циклу - відтворювального цикли франчайзингу. У цьому сенсі, узагальнюючи інформацію з різних джерел, по напрямку господарсько-комерційної діяльності можна виділити чотири види франчайзингу: (1) збутовий, або франчайзинг виробника (2), торговий, або товарний (3), виробничий (4), сервісний, або франчайзинг у сфері обслуговування.

1. Збутовий франчайзинг припускає встановлення контролю франчайзером - виробником товарів за збутовою мережею - франчайзи, які здійснюють їх реалізацію, тобто основу взаємовідносин тут складає будівництво вертикально інтегрованої системи взаємовідносин і залежних компаній в координатах «виробництво – збут».

2. Торговий, або товарний, франчайзинг також має ціллію організацію збуту виробничої або купленої франчайзером продукції під його торговельною маркою, однак в якості франчайзи виступають незалежні від франчайзера самостійні фірми. Саме даний вид франчайзингу найчастіше припускає кооперацію представників крупного, середнього та малого бізнесу.

У той же час специфічним моментом торговельного франчайзингу виступає можливість організації двох варіантів франчайзингової системи.

2.1. Перший представляє собою продаж товарів виробника і маркерованих його торговельним знаком. Як правило, франчайзи спеціалізуються на роздрібній торгівлі. Для такого франчайзингу характерний масовий ринок, важливе значення має контакт

безпосередньо зі споживачами. Франчайзер може поставляти франчайзі товар через третю особу, функціями якої є розподіл товару (агент, дистриб'ютор, комерційний представник і т.д.). Це дає змогу не тільки збільшити збут товарів, але й продавати продукт на віддалених територіях, а також забезпечити управління матеріальними потоками з найменшими витратами(логістика). Механізм взаємодії з третьою особою самого франчайзера і третьої особи з франчайзи може будуватися в різних схемах. Головне тут товар виробника, марка виробника, фірменність і одно образність мережі, яка дозволяє ідентифікувати виробника. Важливим є достатньо широкий діапазон асортименту, дозволяючий споживачеві вибирати товар.

2.2. Другий варіант припускає продаж товарів організацією, яка не займається безпосередньо виробництвом, але маюча довгострокові зв'язки з різними постачальниками, які володіють можливостями формувати асортимент і управляти ним. В даному випадку франчайзер буде купувати товар у різних постачальників і продавати їх франчайзі. Франчайзи будуть здійснювати роздрібну торгівлю. Ключове значення буде мати марка крупного продавця (франчайзера, на відміну від першого варіанту), фірменність і одно образність мережі, дозволяюча ідентифікувати цього продавця.

3. Виробничий франчайзинг дозволяє найбільш ефективно організувати виробництво деякого виду продукту, а також розмістити виробництво на економічно вигідних територіях. Франчайзером може виступати як виробник сировини, так і виробник готової продукції, а також володар прав на патент і ноу-хау, який не займається безпосередньо виробництвом. В основі відносин, пов'язаних з виробничим франчайзингом, лежать патенти, технічні ноу-хау і торгівельні марки.

Виробничий франчайзинг вирішує ряд основних завдань: розподіл праці і специфіку виробництва; збільшення об'єму виробництва і розширення виробничої програми; забезпечення економічності виробництва; збільшення гнучкості виробництва і збуту; оперативне запровадження нової продукції в залежності від змін на ринку.

Рішення цих задач дозволяє працювати на випередження та отримувати конкурентні переваги, що особливо важливо в умовах скорочення життєвого циклу товарів.

4. Сервісний франчайзинг торкається безпосередньо сфери послуг. Основним є надання франчайзі прав займатися конкретним видом діяльності з використанням торгової марки франчайзера і згідно його технологій. В залежності від напрямку діяльності кількість переданих прав, стандарти діяльності і вимоги до франчайзи серйозно відрізняються. При цьому марка, фірменність і однообразність мережі є невід'ємною частиною сервісного франчайзингу. Основна направленість сервісного франчайзингу - задоволення бажань споживача в послугах і роботах високої якості. Завдяки сумісній політиці, яка проводиться франчайзером і франчайзою, споживачеві швидко становиться зрозуміло, яка кількість і якість послуг йому може бути гарантована в певний проміжок часу на підприємствах певної торгівельної марки. Обізнаність економить час споживача, затрачений на пошук і задоволення своїх потреб, а очікувана якість обслуговування оказує, крім всього іншого, додатковий емоціональний вплив, що підвищує імовірність повторних звернень до франчайзи. Споживач ідентифікує правовласника і користувача торгівельної марки, що дає додаткові імпульси до розвитку франчайзингової системи.

«Клонування» послуги методом франчайзингу є в даний час найшвидшим методом інтернаціоналізації операцій, оснований на привабливості комерційної ідеї. «Клонуванню» в найбільшій степені піддаються стандартизовані послуги, які потребують невеликої адаптації на міському ринку. Разом з тим при виборі даного варіанта потребується залучення міської робочої сили, яка повинна бути добре вивчена.

Друга класифікація виділяє два основних види франчайзингу по комплексу переданих прав:

- 1) франчайзинг розподілення, як «продукт і торгова марка»
- 2) корпоративний франчайзинг, або франчайзинг «бізнес-формату»

4. Франчайзинг розподілення припускає продаж товарів, які вироблені або продаються франчайзером під його торгівельною маркою і з певними умовами. Це в більшій мірі схоже на другий вид попередньої класифікації. Хоча сказати, чи є точно модель франчайзингу торгівельних компаній ближчою до товарного франчайзингу або до франчайзингу бізнес-формату, достатньо важко,

оскільки ні те, ні інше не має чітко встановлених критеріїв. На сучасному етапі на даний вид франчайзингу доводиться лише 30% всіх франчайзингових угод.

Франчайзинг бізнес-формату припускає наявність у франчайзера, наряду з торгівельною маркою, індивідуальної технології ведення справи, стандартів, комерційних методів і певної системи знань, технічних і маркетингових ноу-хау, тобто системи, право на використання якою і надається франчайзі. Причому франчайзинг бізнес-формату можливий тільки в тому випадку, якщо ця система апробована, зарекомендувала себе і конкурентоздатна. Ключове значення має не тільки торгівельна марка, фірменність і зовнішня однообразність, але й однообразність всіх елементів діяльності, дозволяючих ідентифікувати не тільки самого франчайзера, але й якість продукту/робот/послуг. Франчайзинг бізнес-формату ближче до виробничого і сервісного франчайзингу, який описаний в попередній класифікації.

В цілому можна сформулювати умовний пакет послуг, який може бути різним у виділених видах франшиз: відомий бренд; опис бізнесу – процеси, необхідні для будівництва і нормального функціонування як мережі, так і окремих магазинів різних форматів; єдина логістика і управління асортиментом; доступ до загальних розподільчих центрів, у зв'язку з чим франчайзи отримують єдині знижки для всіх магазинів великої мережі. Франчайзер бере на себе роботу з постачальниками, які надають великі знижки за об'єм, який забезпечений великою кількістю франчайзи і власних магазинів; відстрочка платежу по поставкам; технологія переобладнання магазинів; допомога в отриманні кредитів; централізована реклама і стимулювання збуту; впізнаваний фірменний стиль, починаючи від критеріїв до архітектури магазинів і складів і закінчуючи конкретним оформленням цінників і бейджів для персоналу, включаючи єдину форму для продавців, оформлення товарного залу, викладку товарів, розстановку обладнання.

Класифікація форм франчайзингу може бути основана на дослідженні практики взаємодії його учасників і специфіці будівництва франчайзингового ланцюга.

Для цілей між фазового замикання відтворювальних циклів регіональної економіки механізм створення таких ланцюгів



представляється, на наш погляд, типовою, оскільки внутріфірменний інтерес збігається в цьому випадку з регіональними економічними ланцюгами – активізацією відтворювальних процесів.

Тут можна виділити А) прямі і Б) опосередковані форми франчайзингу. В літературі відсутня така класифікація, а всі форми, незалежно від їх схожості або різниць, даються простим перерахуванням. Обґрунтуємо наступну позицію, провівши відповідну класифікацію форм франчайзингу.

А) Прямий франчайзинг припускає будівництво системи двохсторонньої взаємодії між основними учасниками – франчайзером і франчайзі. В той же час в якості франчайзі може виступати одна особа або підприємство, яке купує в рамках франшизи право працювати на певній території, а також мережу підприємств одного франчайзі ( в даному випадку річ йде о «послідовному франчайзингу»). Розвиток останнього визначається двома основними факторами: можливістю здійснення контролю зі сторони франчайзера за діяльністю франчайзі і потенціальними можливостями розширення самих франчайзі. При цьому право на використання системи і прав франчайзера відходить послідовно, тобто після того, як франчайзі доведе свої можливості. Територія, на якій франчайзі може відкривати свої магазини також узгоджується.

При прямих формах франчайзі не має права передавати використані права і систему франчайзера іншим особам.

Б) Опосередкований франчайзинг включає в себе наступні формати ведення франчайзингового бізнесу:

- субфранчайзинг – припускає формування відносин між трьома суб'єктами: «франчайзер - суб-франчайзер – франчайза». Субфранчайзинг представляє собою форму організації бізнесу, при якому споживач в рамках генеральної ліцензії здійснює контроль над певним районом в якості правовласника з правом продажу субліцензій вторинному споживачеві на строк і в розмірі, не перевищуючому строку і об'єму генеральної ліцензії;

- регіональний франчайзинг – реалізується за допомогою системи взаємодіючих суб'єктів «франчайзер – головна франчайза – франчайза». В даному випадку мова йде про форму організації бізнесу, при якому користувач отримує право на освоєння певного регіону, тобто створення франчайзингової системи і контролю над нею у

відповідності з узгодженою кількістю підприємств і графіком їх відкриття;

- франчайзинг розвитку – з учасниками: «франчайзер – особа, яка має право на розвиток території – франчайзи». Відношення в формі «розвитку території» або «розробки території» отримали достатньо широке розповсюдження. В цьому випадку розробнику території надається менше прав, ніж франчайзі, які працюють на умовах субфранчайзингу. Розробник має право відкривати точки у відповідності з установленим графіком, при цьому договір франшизи заключається на кожен окрему точку. Основними задачами розробника є: підбір франчайзи, відкриття точки і підтримка франчайзи в майбутньому у межах тої території, яка узгоджена франчайзером. У ряді випадків розробник може укласти з франчайзером угоду і виступати не тільки розробником території, але і безпосередньо франчайзи. Така форма відносин все частіше використовується у міжнародній практиці: по суті, розробник створює мережу на окремих від франчайзера територіях, приймаючи на себе всі ризики.

Таким чином, відмінні особистості виділених непрямих форм франчайзингу заключаються в наступних характеристиках:

- 1) в тривалості відносин франчайзера і франчайзи;
- 2) до кого франчайза може звертатися за підтримкою;
- 3) кому він платить узгоджені внески.

Специфіка проявлення операційної взаємодії в межах франчайзингових угод представлена в табл.1.

Особливістю класифікації форм франчайзингу виступає і облік географічного фактору, у відповідності з якими можна виділити:

- національний франчайзинг, обмежений межами одної країни і, як правило представлений прямим франчайзингом типу «продукт і торгівельна марка», а також збутовим і товарним франчайзингом;

- міжнародний франчайзинг, у межах якого переважають франшизи «бізнес-формату», а також виробничий і сервісний франчайзинг.

Крім того, в літературі зустрічаються згадки про такий вид міжнародного франчайзингу, як майстер-франчайзинг, який представляє собою форму довгострокового міжнародного ділового співробітництва трьох сторін: «франчайзер – майстер-франчайза –

франчайза» [2]. У відповідності з угодою франчайзер надає право майстер-франчайзі працювати на великій території по його системі і з використанням його прав на інтелектуальне майно.

Таблиця 1

Типи франчайзингових відносин

Тип угоди	Характеристика франшизи
Франшизи на підприємстві	Основані на конкретній робочій системі, складаються переважно з роздрібних і обслуговуючих підприємств. Франчайзер забезпечують підготовку до діяльності і постійну підтримку.
Комбіновані франшизи	Два або більше франшизованих підприємств, сумісно використовують робочі площі для більш повного надання клієнтам товару або послуги.
Множинні франшизи	Франчайзи, які володіють правом відкрити одночасно декілька франшизованих точок.
Субфраншизи	Франшизовані точки, які становляться франшизованими підрозділами в їх регіонах.
Конвертуючі франшизи	Незалежні підприємства, які стають франшизованими підрозділами існуючих франшизованих підприємств.
Територіальні франшизи	Франчайзи мають право обслуговувати певну територію.

Майстер-франчайза має право на відкриття своїх точок, а також на передачу прав третім особам-франчайзі.

Таким чином, дана різновидність міжнародного франчайзингу, по суті, об'єднує в єдине ціле раніше зазначені класифікації (по ознакам переданих прав і системі взаємозв'язку учасників). В цілому перехідність і узгодженість обґрунтованого поділу видів і форм франчайзингу можна прослідкувати графічно (рис. 2).

Накладаючи існуючу практику ведення франчайзингового бізнесу в розрізи різних сфер на приведену вище класифікацію по критерію «напрямок діяльності», як найбільш приближену до опису галузевої специфікації, можна встановити пріоритети розвитку різних видів франчайзингу по галузям в різних фазах відтворювального циклу регіональної економіки (табл. 2).

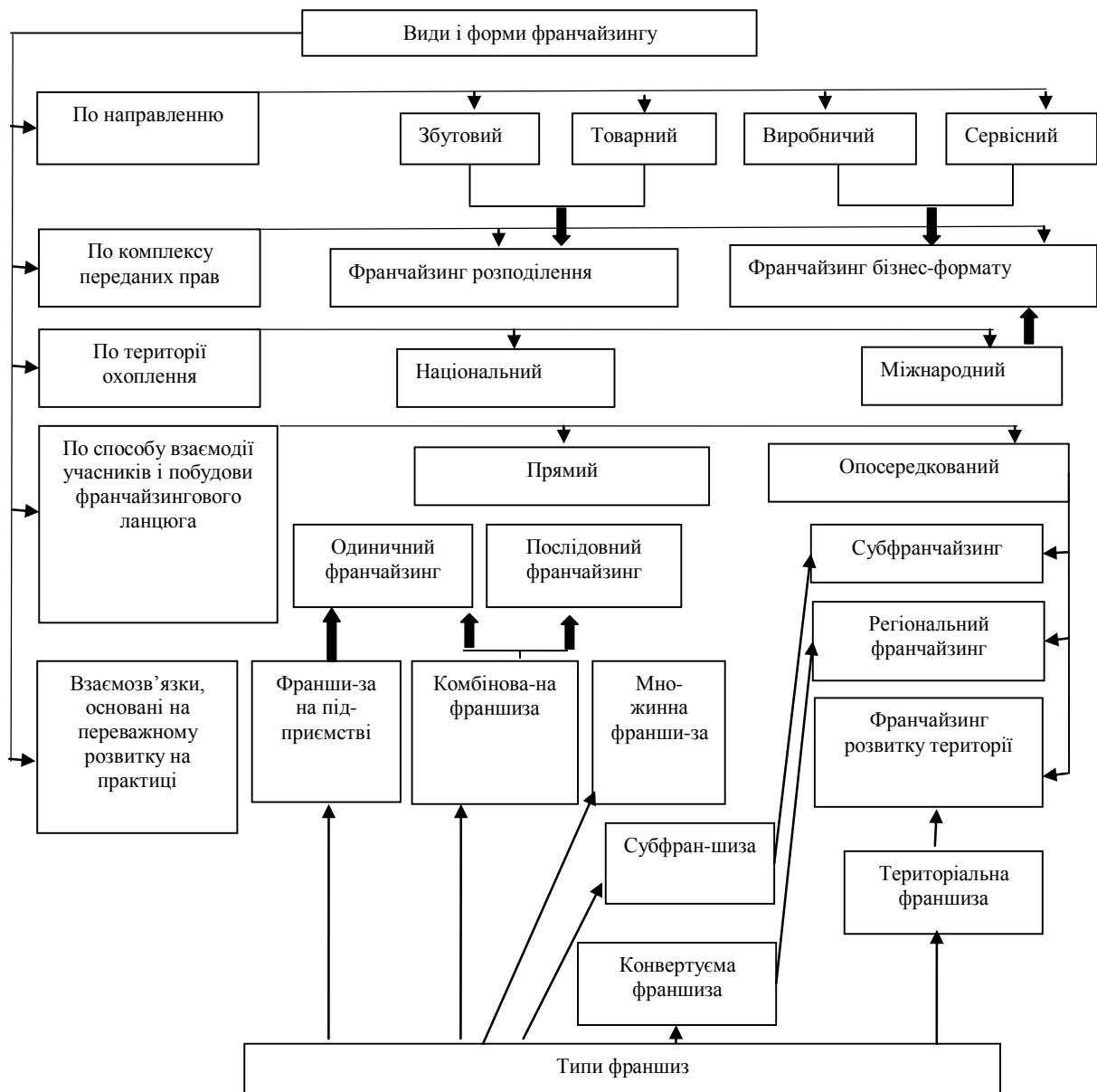


Рис. 2. Узагальнена схема видів і форм франшиз

Таблиця 2

Розповсюдженість різних видів франчайзингу по галузям

Вид франчайзингу	Сфери пріоритетного використання	Приклади
1	2	3
Збутовий	Роздрібна торгівля товарами масового попиту	«Эконика-Обувь»
Товарний	Роздрібна торгівля товарами довгого використання, бензиновий бізнес	Дилерські мережі по продажу автомобілів, мережі автозаправок ОККО

1	2	3
Виробничий	Харчова промисловість, виробництво напоїв, текстильна, взуттєва промисловість, виробництво іграшок, нафтопродуктів, виробництво косметики	«Кока Кола», «Пепсі Кола», «Нестле», «Levi's», «Oriflame»
Сервісний	Суспільне харчування, косметологія і перукарні послуги, побутові послуги, туристичний і готельний бізнес, нерухомість, освіта	«McDonald's», «Баскін Роббінс», «Hilton»

**Висновки.** Таким чином, дослідження сутності міжнародного франчайзингу і підходів до інтерпретації його змістових характеристик дозволило ідентифікувати його як специфічну форму бізнесу, поєднану з рухом нематеріальних активів (трансфера технологій), захищених міжнародним і національним патентним законодавством, на узгоджених умовах (оплата, поміч і підтримка, територія, об'єм переданих прав і т.п.) між двома і більше учасниками різних країн з ціллю активізації маркетингового каналу розподілу ресурсів і результатів господарської діяльності в національному і міжнародному бізнес-середовищі.

Одночасно виявлена багатоаспектність сутності і сприйняття категорії «франчайзинг», яка народжує необхідність багатокритеріального підходу до класифікації його видів і форм, що дозволило розвинути класифікатор міжнародного франчайзингового бізнесу відтворювальними ознаками (збутовий; торговий; виробничий; сервісний франчайзинг), які можна використовувати при формуванні програм розвитку ЗЕД регіону в рамках процесу активізації регіонального відтворювального процесу.

Дане дослідження виконано у межах роботи над НДР «Соціальна відповідальність бізнесу та інституціональні новації» (№АР0114U001555).

### *Література*

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Уч. для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: ВШЭ, 2000. – 495с.

2. Дельтей Ж. Франчайзинг / Пер. с фр. // Под ред. В.И. Черенкова. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. – 288с.

3. Заблодская И.В. и др. Экономика региона: структура, состояние, перспективы: монография. – Луганс: Ноулидж, 2010. – 248с.

4. Захарченко В.И., Кузьмина Т.С. Маркетинг региональных рынков пищевых продуктов // Молочная промышленность, 2001. - №6. – с.18-20.

5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический менеджмент. Европейская перспектива: Пер. с фр. – СПб: Наука, 1996. – 589с.

6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. – Львів: ІРД НАНУ, 2004. – 395с.

7. Миронова Т.А. Управління розвитком регіону: навч. посібник / Під ред. Т.Л. Миронової. – К:ЦУЛ, 2006. – 328с.

8. Черномаз П.О. Концепція регіонального маркетингу: визначення і використання // Регіон: стратегія і пріоритети, 2001. – Т.1. - №1. – с.34-41.

9. Чухрай Н.І., Патора Р. Інновації та логістика товарів: монографія. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2001. – 262с.

1. Granberg A.G. Osnovy regy`onal`noj ekonomy`ky`: Uch. dlya vuzov / A.G. Granberg. – M.: VShЭ, 2000. – 495s.

2. Del`tej Zh. Franchajzy`ng / Per. s fr. // Pod red. V.Y`. Cherenkova. – SPB.: Y`zdatel`sky`j dom «Neva», 2003. – 288s.

3. Zablodskaya Y`.V. y` dr. Ekonomy`ka regy`ona: struktura, sostoyany`e, perspeky`vy: monografy`ya. – Lugans: Nouly`dzh, 2010. – 248s.

4. Zaxarchenko V.Y`. , Kuz`my`na T.S. Markety`ng regy`onal`nyx rynkov py`shhevyy`x produktov // Molochnaya promyshlennost`, 2001. - #6. – s.18-20.

5. Lamben Zh.-Zh. Strategy`chesky`j menedzhment. Evropejskaya perspeky`va: Per. s fr. – SPB: Nauka, 1996. – 589s.

6. Mikula N. Mizhtery`torial`ne ta transkordonne spivrobotny`czstvo: monografiya. – L`viv: IRD NANU, 2004. – 395s.

7. My`ronova T.A. Upravlinnya rozvy`tkom regionu: navch. posiby`k / Pid red. T.L. My`ronovoyi. – K:CzUL, 2006. – 328s.

8. Chernomaz P.O. Konceptsiya regional`nogo markety`ngu:

vy`znachennya i vy`kory`stannya // Region: strategiya i priority`, 2001. – Т.1. - #1. – s.34-41.

9. Chuxraj N.I., Patora R. Innovaciyi ta logisty`ka tovariv: monografiya. – L`viv: Vy`d-vo NU «L`vivs`ka politexnika», 2001. – 262s.

*Рецензент: Захарченко В.І., д.е.н., професор, кафедра зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету*

*12.05.2016*

УДК 331.522.4:65.012

*Стремядін Володимир*

## **МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКУ ПОТРЕБИ У ТРУДОВИХ РЕСУРСАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОГОбНОЇ ГАЛУЗІ**

У статті пропонується методологічне забезпечення розрахунку потреб в трудових ресурсах на підприємстві та оцінка економічного ефекту від запропонованих заходів.

Визначено, що для підтримання господарської діяльності в стабільному режимі необхідно забезпечити сполучення всіх виробничих факторів у просторі та часу, а інформаційно-аналітична база прийняття управлінських рішень по ефективному поєднанню виробничих факторів повинна будуватись на наступних основних моментах. По-перше чітке визначення сутності даних факторів, по-друге системи показників, в яких можуть кількісно висловлюватись, по-третє – взаємозв'язків між показниками окремих факторів.

Автором запропоновано основні методи розрахунку кількісної потреби у трудових ресурсах по категоріям працюючих, які ґрунтуються на використанні нормативів по типовим структурам апарату управління або формалізованих за допомогою методів математичної статистики, залежності трудомісткості управлінських робіт від виконуваних функцій.

**Ключові слова:** персонал, коефіцієнт, фактор, функція, метод,

аналіз, ефективність.

*Стремядин Владимир*

## **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТА ПОТРЕБНОСТИ В ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

В статье предлагается методологическое обеспечение расчета потребностей в трудовых ресурсах на предприятии и оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Определено, что для поддержания хозяйственной деятельности в стабильном режиме необходимо обеспечить сочетание всех факторов производства в пространстве и времени, а информационно-аналитическая база принятия управленческих решений по эффективному сочетанию производственных факторов должна строиться на следующих основных моментах. Во-первых, четкое определение сущности данных факторов, во-вторых системы показателей, в которых могут количественно выражаться, в-третьих - взаимосвязей между показателями отдельных факторов.

Автором предложены основные методы расчета количественной потребности в трудовых ресурсах по категориям работающих, которые основываются на использовании нормативов по типовым структурам аппарата управления или формализованных с помощью методов математической статистики, зависимости трудоемкости управленческих работ от выполняемых функций.

**Ключевые слова:** персонал, коэффициент, фактор, функция, метод, анализ, эффективность.

*Stremyadin Volodymyr*

## **METHODICAL SUPPORT OF THE CALCULATION OF REQUIREMENTS FOR WORKFORCE ENTERPRISES WINE INDUSTRY**

The article offers methodological support for the calculation of the needs in the labor force in the enterprise and evaluation of the economic



impact of the proposed measures.

It was determined that in order to maintain economic activity in a stable mode, you must provide a combination of all factors of production in space and time, and the information-analytical database management decision-making for the effective combination of factors of production should be based on the following main points. First, a clear definition of the nature of these factors, and secondly the system of indicators, which can be expressed quantitatively, in the third - the relationship between measures of individual factors.

The author offers the basic methods of calculating the quantitative requirements in the labor force categories of employees, which are based on the use of standards for the types of structures of management personnel or formalized using mathematical statistics methods, depending on the complexity of administrative work on their functions.

**Keywords:** personnel coefficient factor function, method, analysis efficiency.

**Постановка проблеми.** Конкретний вид господарчої діяльності обумовлюють специфіку структури факторів виробництва, що дозволяє дати йому характеристики, наприклад, фондомісткості, матеріаломісткості і так далі. Але в певних межах можливі різні варіації поєднань та пропорцій виробничих факторів, обумовлених їх взаємозамінністю та кількісною змінністю, пов'язаними з обмеженістю ресурсів з одного боку та ефективністю їх використання – з іншої. Досягнення найбільшого виходу продукції при найменших витратах залучених ресурсів залежить від ефективності їх використання, яка одночасно визначає структуру цих ресурсів та залежить від неї. Наприклад зниження питомої витрати будь-якого ресурсу при будь-яких рівних обставинах знизить його долю серед інших. З іншого боку, якщо будь-який ресурс буде в надлишку, то його невиправдано висока доля стане підставою для поліпшення структури залучених ресурсів з ціллю підвищення ефективності їх використання в цілому. Ефективність факторів виробництва, яка впливає з їх співвідношення та визначається у вартісному вираженні, залежить від ринку цих факторів, а у фізичному – від можливостей, які надані науково-технічним прогресом. Для прийняття управлінських рішень в частині комбінування факторів виробництва необхідний

аналіз, який може обґрунтувати переваг вкладень, наприклад, у людський фактор у порівнянні із засобами виробництва або навпаки із врахуванням цін на виробничі ресурси [1, с.55].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У процесі дослідження автор спирався на праці наступних вчених: Волощук Л.[1], Александров І. [3], Захарченко В. [4], Яковлев А. [5] та інші. Але у цих роботах мало приділено уваги методичному забезпеченню розрахунків необхідної чисельності працюючих на новітньому обладнанні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однією з важливих проблем економіки підприємства виробничої галузі є активізація людських ресурсів для досягнення успіху та мети діяльності підприємства. Планування потреби у трудових ресурсах важливе у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли технології, операційні методи і навіть організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників компанії стають головним джерелом тривалого розквіту будь-якої компанії. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність подальших наукових досліджень на дану тему і розробки методичних вказівок з розрахунків потреби у трудових ресурсах на підприємстві виробничої галузі.

**Мета статті** – розробка методичного забезпечення розрахунків необхідної чисельності працюючих на підприємстві при впровадженні нового обладнання та оцінка відповідного ефекту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для підтримки господарчої діяльності в стабільному режимі необхідно забезпечити сполучення всіх виробничих факторів у просторі та часу. Інформаційно-аналітична база прийняття управлінських рішень по ефективному поєднанню виробничих факторів повинна будуватись на наступних основних моментах. По-перше чітке визначення сутності даних факторів, по-друге системи показників, в яких можуть кількісно висловлюватись, по-третє – взаємозв'язків між показниками окремих факторів.

Найбільш активною та рухомою частиною факторів виробництва є особистий фактор, який виражається трудовими ресурсами. Проблема балансування живого та матеріалізованого труда у кожному конкретному випадку, має не тільки економічне, але й

соціально-політичне значення. Наприклад праце надлишкової регіональної ситуації дешевизна засобів виробництва у зрівнянні із змінною робочою силою не може бути вичерпаним аргументом для заміни живої праці матеріалізованим який напрошується. В даному випадку потребується узгодження зовнішніх та внутрішніх факторів виробництва шляхом відповідних коригувань (законодавчих, пільгових та подібних). До розуміння «робочої сили» та «трудових ресурсів» полягають відмінності частки та цілого. Друге включає перше, яке висловлює економічну категорію здібності для праці, але додатково містить характеристики носіїв цієї здібності [2, с.180].

На макрорівні економіки пріоритетною задачею управління трудовими ресурсами є визначення потреби в персоналі по якісним та кількісним параметрам. Вихідними даними при цьому є об'єм виробництва продукції, трудові норми (часу, вироблення), розрахункове виробництво праці, структура робіт. Загальний підхід до розрахунку потрібності у чисельності персоналу ґрунтується на відношенні об'єму продукції, робіт та послуг до передбачуваного вироблення на одного працівника. Деталізація цього розрахунку проводиться у розрізі різних класифікаційних ознаках, які лежать в основі структуризації персоналу підприємства [3, с.349].

Найбільш просто є диференціація робітників підприємства у відповідності з його профілем. Згідно з цією ознакою на виробничих підприємствах виділяють (промислово-виробничий персонал ПВП) та не виробничу (робітники соціальної сфери, гуртожитків тощо) групи. При визначенні балансування цих двох груп визначною величиною є чисельність ПВП та норм працевтрат по тим чи іншим видам послуг. При цьому визначається необхідність утримання відповідних служб, тобто їх вигідність у порівнянні з купівлею цих послуг на стороні, а також обґрунтованість методики розрахунку їх штату. Наприклад якщо чисельність персоналу служби оцінки якості визначається по кількості випадків, які потребують відповідної допомоги, то дана служба буде зацікавлена в їх збільшені. Навпаки – у випадку прив'язки бюджету цієї служби до показників працездатності працюючих.

До промислово-виробничому персоналу ( $Ч_{\text{пмп}}$ ) відносяться такі категорії працюючих, як працюючі керівники, спеціалісти, службовці, учні тощо. Розрахунок чисельності всередині кожної категорії

працюючих потребує спеціальних методик, в яких полягає зіставлення загально часу на виконання об'єму робіт для відповідної категорії робітників з бюджетом робочого часу одного робітника. Такі розрахунки проводять окремо по робочо-відрядникам, тимчасовим працівникам; спеціалістам, службовцям; обслуговуючому персоналу тощо.

Основні методи розрахунку кількісної потреби у трудових ресурсах по категоріям працюючих полягає у наступному.

1. Розрахунок чисельності основних робочих виходячи з трудомісткості виробничої програми по плановому нормативу трудових витрат за одиницю продукції, помноженому на плановий випуск продукції. Дана величина відноситься до планового фонду часу одного працівника з врахуванням передбачуваного коефіцієнта виконання норм вироблення. Таким чином розраховується чисельність робітників:

$$Ч_{обр} = \sum_{i=1}^r \frac{T_{пп}^{пл}}{\Phi_{рч}^{пл} \cdot K_{вч}} \cdot K_{яс}, \quad (1)$$

де  $T_{пп}^{пл}$  трудомісткість у нормо-часах та і-ого технологічної межі у розрахунку на виконання запланованого об'єму продукції (її виробнича програма);

$\Phi_{рч}^{пл}$  - плановий фонд робочого часу одного робітника на час виконання виробничої програми в годинах;

$K_{вч}$  – плановий коефіцієнт виконання норм вироблення (часу) робітниками;

$i$  – число технологічних меж.

$K_{яс}$  – коефіцієнт перекладу явочної чисельності в облікову.

2. Розрахунок чисельності робітників, виходячи з норм обслуговування виробничих об'єктів, проводиться згідно формули:

$$Ч_{обр} = \sum_{i=1}^n \frac{O_{обі} \cdot C_m}{H_{обі}} \cdot K_{яс}, \quad (2)$$

де  $O_{обі}$  - кількість об'єктів обслуговування і-го виду;

$C_m$  – змінність роботи об'єктів і-го виду;

$H_{обі}$  – норма обслуговування (кількість на одного робітника) об'єктів і-го виду.

3. При врахуванні потрібної або облікової чисельності працюючих враховується відхилення середнього числа днів роботи кожного з них від робочих днів підприємства в цілому за рахунок відпусток, днів хвороби та подібних. Для цього визначається  $K_{яс}$  за допомогою якого розрахована під виробничу програму або по нормам обслуговування виробничих об'єктів (явочна) чисельність ( $Ч_я$ ) перекладається в облікову ( $Ч_{сп}$ ):

$$K_{яс} = \frac{D_{п}}{D_{р}}, \quad (3)$$

де  $D_{п}$  – число робочих днів підприємства за період який розглядається;

$D_{р}$  – середня кількість робочих днів одного працюючого за період який розглядається.

Звідси:

$$Ч_{сп} = Ч_я \cdot K_{яс}. \quad (4)$$

Таким чином розрахунок потреб працівників по формулам (1 та 2) дає показник їх облікової чисельності.

Сьогодні є достатньо широкі можливості розрахунку потреб в кадрах керівників, спеціалістах, службовцях. Методики таких розрахунків можуть засновуватись на використанні нормативів по типовим структурам апарату керування або формалізованих, за допомогою методів математичної статистики, залежностей трудомісткостей керівничих робіт від функцій які виконуються. Багато керуючих дій поєднуються у функції для виконання яких визначається відповідна потреба в керівних кадрах. Перелік типових керуючих функцій доповнюється з урахуванням галузевих особливостей та інших специфічних факторів. До основних управлінських функцій відносяться:

- технологічна підготовка підприємства;
- розробка та вдосконалення конструкцій виробів;
- стандартизація та нормалізація продукції, технологічних процесів та інших елементів виробництва;
- контроль якості продукції;

- забезпечення виробництва інструментами та оснащенням;
- ремонтне та енергетичне обслуговування;
- вдосконалення організації виробництва та керування;
- організація праці та заробітної платні;
- оперативне управління основним виробництвом;
- техніко-економічне планування;
- бухгалтерський облік та фінансова діяльність;
- постачання, кооперування та збут продукції;
- комплектування та підготовка кадрів;
- охорона праці та техніка безпеки;
- загальне діловодство та господарче обслуговування.

Потреба в керуючих кадрах по кожній функції управління визначається виходячи з набору виробничих факторів конкретного підприємства. В загальному виді формула такого розрахунку являється у вигляді:

$$\text{ЧУП}_i = (X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (5)$$

де  $\text{ЧУП}_i$  – чисельність управлінських кадрів по  $i$ -ой функції управління;

$X_1 \dots X_n$  - значення врахованих факторів наприклад число технологічних меж, ремонтна складність обладнання, кількість постачальників сировини тощо.

Як правило, у схемах розрахунків чисельність працюючих по різним видам їх діяльності, величини які приймаються до уваги, в підсумку зводяться до двох основних: трудомісткість об'єму даного виду робіт та фонд робочого часу одного робітника. У рідких випадках розглядаються фактори пов'язані з ентузіазмом або емоціональною мотивацією інтенсивної праці. Гадається що при розрахунку чисельності працюючих, необхідної для випуску запланованого об'єму продукції слід збалансовано враховувати економічні та позаекономічні фактори. Це відноситься до всіх взаємопов'язаних напрямків розрахунків, основні з яких направлені на визначення: трудомісткості комплексу робіт за запланований період часу, бюджету робочого часу окремих робітників інтенсивності їх роботи в одиницю часу.

I. Тривало працюючі підприємства зі штатом працівників який

склався більше стурбовані не первинними розрахунками потреби в трудових ресурсах, а коригуванням чисельності робітників які вже є у відповідності з умовами які змінюються у частині об'єм та структури продукції виробництва засобів виробництва, заходів по підвищенню виробництва праці та подібних. Вивільнення або економія чисельності працюючих за рахунок підвищуючи ефективність виробництва організаційно-технічних заходів визначається згідно формули:

$$\Theta_{\text{чі}} = \frac{\sum_{i=1}^n (t_i^6 - t_i^u) \cdot q_i^{\text{пл}}}{\Phi_{\text{рв}}^{\text{пл}} \cdot K_{\text{вн}}}, \quad (6)$$

де  $t_i^6 - t_i^u$  – відповідно базисна та змінена у результаті намічених оргтехзаходів трудомісткості виготовлення  $q_i^{\text{пл}}$  продукції (напівфабрикатів і-го межі);

$q_i^{\text{пл}}$  - запланований об'єм і-го виду продукції (напівфабрикатів і-го межі);

$i$  – кількість видів продукції (напівфабрикатів).

На підприємствах як правило розробляються різні заходи по скороченню потреб в трудових ресурсах за рахунок ліквідації різного виду втрат. До них відносяться прямі, які виникають у результаті явного порушення розпорядку, а також сховані у нераціональній організації праці та виробництва. Схема розрахунку визволення або економії трудових ресурсів с цих причин полягає в наступному. Загальну величину (у нормо-годинах) можливостей скорочення трудомісткості виробничої програми при впровадженні раціоналізаторських пропозицій, які скорочують виявлені втрати робочого часу через нераціональну організацію праці та виробництва, ділять на плановий фонд робочого часу одного робітника. Наприклад знайдений спосіб об'єднати дві послідовні технологічні операції в одну та скоротити виробничий цикл у цій частині 0,2 години. Розповсюдження такої раціоналізації на сорок п'ять тисяч повторень в ході виконання річної виробничої програми призведе до вивільнення п'яти робітників при середньорічному фонді часу 1800 годин кожного

з них. Якщо середньорічна заробітна платня п'яти робітників триста тисяч гривень, а витрати на раціоналізацію виробничого процесу сто п'ятдесят тисяч, нововведення окупиться за півроку без врахування можливостей отримання додаткового прибутку за рахунок робітників які звільнились.

Можливість ліквідації втрат робочого часу може проявлятися у збільшенні фонду робочого часу в середньому на одного робітника. В цьому випадку економія трудових ресурсів визначається як відношення сумарного збільшення фонду робочого часу до планового часу одного робітника. Наприклад профілактичне щеплення проти грипу збільшують середню кількість робочих днів одного робітника на два с половиною відсотка. Якщо чисельність робітників виробництва складає сто двадцять людей, то ці заходи звільнять трьох.

II. Використання простих методів аналізу для розрахунку фактичної взаємодії об'єму продукції яка випускається, чисельність робітників та їх продуктивність праці передбачає розрахунок гіпотетичної величини трудових ресурсів в умовному способі. Іншими словами визначається яка була б чисельність працюючих в періоді який аналізується при умові збереження їх базисної вироблення ( $\Psi^1$ ) згідно формул:

$$\Psi^1 = \Psi^0 \cdot J_Q = \frac{Q^1}{\Pi T^0}, \quad (7)$$

де  $\Psi^0$  – базисного (попереднього) періоду чисельності працюючих;

$J_Q$  – темп росту об'єм продукції,  $J_Q = Q_1/Q_0$ ;

$Q_1$  та  $Q_0$  - фактичний та базисний відповідно об'єми випуску продукції;

$\Pi T^0$  – базисна продуктивність труда працюючих.

Розрахункова потреба в трудових ресурсах визначається відніманням з гіпотетичної чисельності працюючих економії або вивільнення (перевитрати або додаткового залучення) трудових ресурсів по різним факторам.

III. Змінення структури продукції яка випускається за рахунок змін співвідношення питомих ваг продукції із різною трудомісткістю виготовлення її одиниць вимірювання (у вартісному виразі – на одну



гривню, в натуральному – на натуральну одиницю, наприклад, літр або дал і так далі) призводить до відповідної зміни потреб у чисельності працівників( $E_{чc}$ ):

$$E_{чc} = \frac{(t_c^{пл} - t_c^6) \cdot q_0^{пл}}{\Phi_{рв}^{пл} \cdot K_{вн}^{пл}} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i^{пл}/q_i^{пл} \cdot \sum_{i=1}^m T_i^6/q_i^6}{\Phi_{пл}^{рв} \cdot K_{пл}^{рв}}, \quad (8)$$

де  $t_c^{пл}, t_c^6$  - середня трудомісткість виготовлення одиниці вимірювання продукції відповідно у плановому та базисних періодах;

$q_0^{пл}, q_i^{пл}, q_i^6$  - об'єм продукції у порівняних одиницях вимірювання відповідно у загальній величині планового періоду, і-го вигляду продукції в плановому та базисному періодах;

$T_i^{пл}, T_i^6$  - загальна трудомісткість виготовлення і-го виду продукції відповідно у планових та базисних періодах;

$n, m$  - кількість видів продукції відповідно в плановому та базисному періодах.

IV. На зміну потреб у чисельності робітників здійснює вплив змінення долі полу фабрикатів зі сторони собівартості продукції, які знижують загальну трудомісткість виробничої програми. Економія чисельності при цьому ( $E_{чпф}$ ) розраховується розподілом величини скорочення трудомісткості на фонд робочого часу одного робітника. Одночасно визначають вигідність заміни власного виробництва покупними напівфабрикатами не тільки з точки зору зниження собівартості, але й з позиції підвищення залежності від постачальників та їх надійності:

$$E_{чпф} = \frac{\sum_{i=1}^n t_{пфi} \cdot q_{пфi}}{\Phi_{рв}^{пл} \cdot K_{вн}^{пл}}, \quad (9)$$

де  $t_{пфi}$  – питома трудомісткість виготовлення покупних напівфабрикатів і-го виду власними силами;

$q_{пфi}$  – кількість напівфабрикатів і-го виду, які заміщають власне виробництво.

V. Поліпшення організації труда та виробництва у частині обслуговування, а також його поновлювання та модернізація призводить до зниження потреби у обслуговуючих робітниках ( $E_{чоб}$ ):

$$E_{чоб} = \sum_{i=1}^n O_i^{пл} (1/H_{обсi}^б - 1/H_{обсi}^{пл}), \quad (10)$$

де  $H_{обсi}^б$ ,  $H_{обсi}^{пл}$  - норма обслуговування (кількість на одного робітника) об'єктів  $i$ -го виду відповідного базисного та планового періоду.

VI. Скорочення цілоденних (зниження захворювань, ліквідація прогулів, відпусток з дозволу адміністрації) та внутрішньо змінних (ліквідація простоїв по різних причинах) втрата часу дає економію трудових ресурсів ( $E_{чрв}$ ), яка розраховує згідно формули:

$$E_{чрв} = \frac{\sum_{i=1}^n D_{Пi} \cdot C_M^{пл} + \sum_{i=1}^n C_{Пi} \cdot D^{пл}}{\Phi_{рв}^{пл} \cdot K_{вн}^{пл}}, \quad (11)$$

$D_{Пi}$  - які скорочуються в результаті оргтехзаходів цілоденні втрати робочого часу (у днях);

$C_M^{пл}$  - середня тривалість робочої зміни у плановому періоді (годин);

$C_{Пi}$  - середня величина внутрішньо змінних втрат робочого часу які скорочуються (в годинах);

$D^{пл}$  - запланована кількість робочих днів у середньому на одного робітника в плановому періоді;

VII. Аналогічно попереднім розрахункам визначається економія трудових ресурсів за рахунок скорочення виробничого браку ( $E_{чбр}$ ):

$$E_{чбр} = \frac{\sum_{i=1}^n q_{iобр} t_i + \sum_{i=1}^r q_{iобр} (t_{iобр} + t_{iоб} + t_i)}{\Phi_{рв}^{пл} \cdot K_{вн}^{пл}}, \quad (12)$$

де  $q_{iобр}$  - кількість  $i$ -го виду продукції у кінцевому браку;

$t_i$  - трудомісткість виготовлення  $i$ -го виду продукції;

$q_{iобр}$  - кількість  $i$ -го виду продукції у браку який виправили;

$t_{iобр} + t_{iоб}$  - відповідно праце витрати, загублені у

виправленому браку та здійснені при його виправленні.

Розглянуті вище методи дозволяють знаходити майбутні потреби діючого підприємства в трудових ресурсах, збалансовані припустимі зміни умов праці, шляхів коректування чисельності робітників яка склалась на відповідні зміни. Аналогічно розрахунками з трудових ресурсів змін потреб можливо визначати й по іншим видам ресурсів у розрізі заходів які намічаються або змін умов господарювання.

Формування показників окремих видів виробничих ресурсів є передмовою обумовлюючого аналізу інтегральних показників ефективності діяльності господарюючого суб'єкту в цілому, а також по окремих його бізнес-сегментами, процесами й так далі. У розрізі основних послідовних господарчих процесів (забезпечення ресурсами, трансформація ресурсів в готовий продукт та його продаж) ключові показники ефективності (КПЕ) мають визначатись динамікою відношення локального результату до витрат які забезпечуються. Така динаміка може бути регресивною, стабільною або прогресивною з відповідною характеристикою впливу на загальний економічний стан господарчого суб'єкту від погіршення та не змінності до поліпшення. Інтегральна оцінка динаміки економічного стану господарчого суб'єкту потребується коригування з результатів порівняння динаміки КПЕ у послідовному ланцюгу ключових функціональних областей (КФО) господарчої діяльності. Це потребує базисний критерій інтегральної оцінки збалансованості розвитку господарчого суб'єкту – встановлення економічного зросту, про якого свідчить перевищення темпів зросту результатів (наслідків) над темпами зросту витрат (причин) для бізнесу в цілому та в середині його окремих послідовних процесах. Підтвердження позитивних тенденцій в динаміці економічного стану господарчого суб'єкту стане таке співвідношення між змінами показників КПЕ, коли слідує КПЕ по темпам зросту будуть перевищувати попередні у послідовному ланцюзі КФО основних бізнес-процесів.

Практика показує, що більшість господарчі об'єкти обмежують управлінські витрати межами поточних задач по відстеженню обов'язкових нормативах та оперативного реагування на можливість отримання сього секундних вигод. Наслідки такого недалекогоглядної поведінки рано чи пізно значно знижують економічний потенціал

бізнесу [3, с. 363].

Невід'ємною умовою успішного розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта є безперервне підвищення ефективного управління. Це вимагає своєчасного визначення цілей діяльності та показників, що характеризують ступінь їх досягнення. Однак використання лише фінансових показників не забезпечує комплексне уявлення про ефективність управління. Дедалі більшого розуміння знаходить необхідність перманентного відстеження основних фінансових і не фінансових показників діяльності з метою використання інформації, що накопичується в превентивній діагностики позитивних і негативних потенціалів майбутніх подій.[4]

Модель життєвого циклу капіталу дозволяє прогнозувати економічний розвиток господарюючих суб'єктів, передбачати технологічні революції, пов'язані зі зміною глобальних бізнес сегментів. Впровадження тієї чи іншої технології у виробництво певним чином залежить від циклу обслуговуючого її капіталу. Технологія не буде впроваджена у виробництво до тих пір, поки капітал не виробить свій ресурс на існуючих технологіях.

Сучасний рівень розвитку економіки характеризується складністю і масштабні управлінських завдань. Це викликано низкою зовнішніх (особливо зовнішнього середовища, в якій функціонують господарюючі суб'єкти) і внутрішніх (особливості функціонування самих господарюючих суб'єктів) причин.[5]

Основними зовнішніми факторами є динамічність сучасної економічної середовища, посилення конкуренції в більшості галузей економіки, а також підвищення публічності бізнесу, коли в якості зацікавлених сторін (стейкхолдерів) виступають не лише безпосередні контрагенти, а й інституційні інвестори, регіональні органи державного управління, громадські організації. Часто стейкхолдери вимагають від суб'єктів господарювання додаткові відомості, що виходять за рамки традиційної фінансово-економічної інформації, наприклад, про вплив на навколишнє середовище або що відноситься до соціальної відповідальності бізнесу.

Зовнішні проблеми господарюючих суб'єктів поглиблюються процесами інтеграції України у світове економічне співтовариство, розміщенням акції українських підприємств на зарубіжних фондових біржах. Перераховані тенденції накладаються на підприємства

додаткові вимоги зокрема в області формування звітності за міжнародними стандартами (МСФЗ).

### **Висновки:**

1. Тенденції зміни економічного середовища відображаються в динаміці українського законодавства, яке знаходиться в стані перманентних реформ і поступово наближається до міжнародної практики.

2. Успіхи сучасного господарюючого суб'єкта визначаються прозорістю його бізнесу, інформаційної забезпеченістю і здатність керівництва приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення.

3. Рівень конкурентоспроможності бізнесу багато в чому залежить від своєчасних перетворень в управлінській діяльності, включаючи методи і технології планування, обліку, контролю, економічного аналізу та підтримки прийняття рішень. Актуальна на сьогоднішній день причина таких перетворень пов'язана, перш за все, з необхідністю забезпечення збалансованості в області стратегій господарюючих суб'єктів і їх ув'язки з поточним і оперативним рівнями.

Дане дослідження виконано у межах роботи над темою «Новітні моделі та інструментарій перед планової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів» (№ ДР 0114И005506).

### *Література*

1. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління: монографія / Л.О. Волощук. – Одеса: Бондаренко М.О., 2015. – 396с.

2. Медведєв В.С. Особливості та переваги форм оплати праці на основі нормативних завдань та норму часу/ В.С. Медведєв // Прометей. – №2 (35). – 2011. – С.179-183.

3. Менеджмент: навч. посібник/ за ред. І.О. Александрова, К.І. Ткача. – Одеса: Астропринт, 2015. – 392 с.

4. Науково-методичні заходи перед планової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів / за ред. В.І. Захарченко. – Одеса: Атлант, 2015. – 104 с.

5. Яковлев А.І., Косарева І.В. Напрями і можливості фінансування інновацій в Україні / А.І. Яковлев, І.В. Косарева // Економіка. Фінанси. Право. – №8. – 2015. – С.29-39.

1. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління: монографія / Л.О. Волощук. – Одеса: Бондаренко М.О., 2015. – 396с.

2. Медведєв В.С. Особливості та переваги форм оплати праці на основі нормативних завдань та норму часу/ В.С. Медведєв // Прометей. – №2 (35). – 2011. – С.179-183.

3. Менеджмент: навч. посібник/ за ред. І.О. Александрова, К.І. Ткача. – Одеса: Астропринт, 2015. – 392 с.

4. Науково-методичні заходи перед планової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів / за ред. В.І. Захарченко. – Одеса: Атлант, 2015. – 104 с.

5. Яковлев А.І., Косарева І.В. Напрями і можливості фінансування інновацій в Україні / А.І. Яковлев, І.В. Косарева // Економіка. Фінанси. Право. – №8. – 2015. – С.29-39.

*Рецензент: Захарченко В.І., д.е.н., професор, кафедра зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету*

*12.05.2015*

УДК 332.14

*Топалова Ірина*

## **ВИКОРИСТАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ В ІННОВАЦІЙНОМУ УПРАВЛІННІ РЕГІОНАЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ**

У статті показано, що синергетичний підхід до управління відноситься до інноваційних технологій, які здатні розширити уявлення про сутність процесів організованих регіональних соціально-економічних систем.

Визначено, що синергетична економіка розвивається на базі традиційної. Вона не відторгає деякі ідеї традиційної економіки, але трактує її результати як особисті, а не загальні випадки. Головні концепції традиційної економіки-концепції раціональної поведінки і

бездоганної конкуренції - відіграють фундаментальну роль і для розвитку синергетичної економіки. Розбіжність з традиційною полягає в тому, що синергетична економіка роз'яснює нестійкість соціально-економічних систем як історичні труднощі економічної динаміки. Синергетичний підхід орієнтує на облік факторів розвитку систем, методом природного процесу досягнення системою нових станів в підсумку самоорганізації як з урахуванням зовнішнього впливу з боку середовища, так і за рахунок флуктуаційних процесів всередині самої системи.

**Ключові слова:** регіон, синергетичний підхід, інновація, соціально-економічна система, управління, рівновага, нестійкість, самоорганізація.

*Топалова Ирина*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ИННОВАЦИОННОМ УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ**

В статье показано, что синергетический подход к управлению относится к инновационным технологиям, которые способны расширить представления о сущности процессов, организованных региональных социально-экономических систем.

Определено, что синергетическая экономика развивается на базе традиционной. Она не отторгает некоторые идеи традиционной экономики, но трактует ее результаты как личные, а не общие случаи. Главные концепции традиционной экономики концепции рационального поведения и безупречной конкуренции - играют фундаментальную роль и для развития синергетической экономики. Расхождение с традиционной заключается в том, что синергетическая экономика разъясняет неустойчивость социально-экономических систем как исторические трудности экономической динамики. Синергетический подход ориентирует на учет факторов развития систем, методом естественного процесса достижения системой новых состояний в итоге самоорганизации как с учетом внешнего воздействия со стороны среды, так и за счет флуктуационных процессов внутри самой системы.

**Ключевые слова:** регион, синергетический подход, инновация, социально-экономическая система, управление, равновесие, неустойчивость, самоорганизация.

*Topalova Iryna*

## **USE OF SYNERGETIC METHOD THE INNOVATIVE CONTROL REGIONAL SYSTEMS**

The article shows that a synergistic approach to the management refers to the innovative technologies, which are able to broaden our understanding of the essence of the processes organized by the regional socio-economic systems.

It has been determined that a synergistic economy is developing on the basis of the traditional. She does not reject the idea of some of the traditional economy, but interprets the results as a personal rather than general cases. The main concept of the traditional economy of the concept of rational behavior and perfect competition - play a fundamental role for the development of synergetic economy. The discrepancy with the traditional is that synergetic economics explains the instability of the socio-economic systems as the historical difficulties of economic dynamics. Synergetic approach focuses on the consideration of factors of systems by the natural process of achieving a system of new states as a result of self-organization as the taking into account of the external effects from the environment, and due to fluctuation processes within the system.

**Keywords:** region, synergetic approach, innovation, social and economic system, control, balance, instability, self-organization.

**Постановка проблеми.** Використання інноваційних технологій в управлінні соціально-економічними системами досить актуально, тому як тільки за допомогою інновацій можна в теперішній час виграти в конкурентній боротьбі і досягти ефективної діяльності підприємства регіону і держави. Це особливо важливо здійснювати в сучасних ринкових умовах і швидко мінливого зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Під час підготовки



цього матеріалу до публікації. Автори використовували публікації слідуючих вчених: Галєєва К. [1], Занг В.-Б. [2], Іванова Т. [5], Клавдієнко В. [6], Князева О. [7], Равінський Р. [10] та ін. Але у цих роботах процеси синергії не пов'язуються з процесом інноваційного розвитку регіону.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний доробок зарубіжних та вітчизняних науковців, проблема використання синергетичного підходу в інноваційному управлінні регіональними системами залишається недостатньо вивченою. Вивчення такого підходу у рамках загальної системи синергетики дозволить виділити новий аспект у сутності регіонального менеджменту на основі самоорганізації.

**Мета статті** – обґрунтування синергетичного підходу в управлінні складними соціально-економічними системами, як інноваційної технології.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інновації реалізуються у двох формах: матеріальні - це нові або поліпшені вироби, обладнання, матеріали, види енергії та нематеріальні - у вигляді кращої організації праці, нових методів управління, інтелектуального потенціалу працівників. Інноваційні технології взаємодіють з багатьма процесами в технічному, економічному, соціальному і природному середовищах, створюючи переваги окремим підприємствам, регіонам та країнам. Їм належить ключова роль у реалізації основного імперативу сталого розвитку - гармонійне поєднання економічного зростання зі збереженням природного середовища та соціального прогресу в регіоні.

Сьогодні за рахунок інноваційної складової в країнах ЄС забезпечується до 50% приросту ВВП. Ефективне використання інновацій дозволяє цим країнам долати кількісні обмеження природних і людських ресурсів і створювати умови для забезпечення довготривалої позитивної динаміки економічного розвитку [6, с.69].

У світовому масштабі позиції країн визначаються новими умовами конкуренції, їх здатністю до безперервного перетворення наукових знань в інноваційні продукти, що реалізуються на ринку. Не випадково країни, де налагоджений механізм фінансування та економічного стимулювання інноваційної діяльності, виходять у лідери і зберігають свої позиції в міжнародних рейтингах

конкурентоспроможності .

В даний час в Україні розробка стратегії, спрямованої на розвиток інноваційної діяльності, поставлена в ряд важливих завдань економічної політики. У зв'язку з цим досвід країн ЄС, щодо формування інноваційного середовища і стимулюванню інноваційної активності, може служити прикладом при розробці програми інноваційного розвитку України та формуванні оптимального варіанту інноваційної стратегії.

Особливої уваги заслуговують такі сторони європейського досвіду, як:

- концентрація ресурсів та коштів на пріоритетних інноваційних проектах конкурентоспроможних технологій і конкретних галузях;

- формування кластера інноваційних технологій (взаємопов'язаність і взаємозалежність підприємств, виробництв, технологій), що забезпечують конкурентоспроможність наукомістких галузей;

- розширення участі приватного сектора у фінансуванні НДДКР і забезпечення на цій основі більш тісного зв'язку університетів і науково-дослідних організацій з промисловістю та комерційними фірмами , посилення орієнтації НДДКР на ринковий попит;

- більш повне використання стимулюючої функції податків у забезпеченні інноваційної активності господарюючих суб'єктів і структурних зрушень на користь високотехнологічних галузей і виробництв;

- розвиток системи грантів і форм пайової участі у фінансуванні НДДКР (у тому числі із залученням іноземних інвесторів);

- вдосконалення системи освіти і підготовки кадрів, готових до нововведень і здатних реалізовувати принципи і завдання сучасної інноваційної стратегії країни [8, с.36].

На порозі ХХІ століття у світовій економіці з'явилися нові напрямки в теорії та практиці управління соціально-економічними системами. Кооперація і співробітництво стали витіснити конкуренцію. Розширюються ринкові ніші і стають затребуваними малі та середні форми підприємництва. Гнучкість, швидка реакція на

зміни споживчого попиту, адаптація до зовнішніх умов середовища стають важливими властивостями сучасних організацій.

З'являються нові форми великомасштабного виробництва і розподілу продукції та послуг: стратегічні альянси, віртуальні, мережеві, кругові, навчальні, інтелектуальні та глобальні організації, що вимагають зовсім інших технологій управління. В умовах стрімкого розвитку техніки і технології, динамічних змін внутрішнього і зовнішнього середовища, безпрецедентного зростання комунікацій і взаємозалежності підприємств, принципово важливу роль набуває прагнення організацій до змін і інноваційного менеджменту, як до можливості подальшого вдосконалення системи управління та ефективного використання всіх наявних у них ресурсів [9].

Інноваційна політика є складовою частиною державної економічної політики, вона спрямована на стимулювання розвитку галузей, регіонів і підприємств та може надати кумулятивний вплив на інші сектори економіки, забезпечити зростання пропозиції вітчизняних товарів і послуг, диверсифікацію виробництва, швидку модернізацію основних фондів і вирішення соціальних проблем суспільства. Дана політика повинна сприяти капіталізації порівняльних конкурентних переваг української економіки.

За роки ринкових перетворень в Україні більшості підприємствам вдалось «вижити» завдяки своєму адаптивному потенціалу, дозволивши пристосуватися до змінення економічного життя. Відбулися значні поліпшення в організації роботи багатьох підприємств, були вдосконалені технологічні процеси, впроваджено принципово нове обладнання, з'явилися нові ринки збуту продукції та здійснені перехід на випуск продукції, що користується попитом у споживачів [8, с.37].

Однак це тільки перші кроки, для досягнення ефективного функціонування та сталого розвитку української економіки необхідні перетворення, що зачіпають саму структуру і систему управління підприємством, галуззю, регіоном і державою в цілому.

Вітчизняна теорія і практика управління соціально-економічними системами в умовах ринку, незважаючи на відносно коротку історію, вже має певні успіхи в цьому напрямку. Відбулися деякі зрушення в розумінні ролі управління на всіх рівнях соціально-економічних систем. Ці зміни носять не тільки еволюційний

характер, але і пов'язані з якісними змінами змісту управлінської діяльності, а так само її теоретичного фундаменту.

В даний час Україна переживає етап зміни управлінських парадигм. Кібернетична концепція менеджменту поступається місцем синергетичної концепції. Управління підприємством вже не може здійснюватися тільки на основі узагальнення та систематизації минулого досвіду, процесу управління повинні бути притаманні принципово нові методологічні орієнтири та інноваційні технології [5, с.132].

Використання інноваційних технологій в управлінні вельми актуально ще й тому, що в даний час діяльність будь-якої організації здійснюється у швидко мінливому зовнішньому середовищі. До того ж ці зміни часто непередбачувані, а їх експериментальне вивчення або неможливе, або вимагає величезних фінансових ресурсів.

Синергетичний підхід управління соціально-економічними системами відноситься до інноваційних технологій, він обумовлює концепцію попереджувачого розвитку системи, а не управління по відхиленням або поточним цілям.

Синергетичні інновації в управлінні - це ефективні моделі опису та прогнозування розвитку систем, які задовольняють теорії катастроф, біфуркацій, автокатолітичних і автохвильових процесів, економічної кінетики, - всього того, що у своїй основі має нелінійний, нерівно вагомий і неперевертний розвиток [7].

Розвитку та реалізації даної концепції управління передувала тривала й непроста історія розвитку менеджменту в Україні та за кордоном. У менеджменті ХХ століття було запропоновано безліч методів і підходів управління складно організованими системами: управління за цілями, управління за результатами, управління за відхиленнями, ситуаційне управління і безліч інших. Всі ці методи і підходи знаходяться в просторі причинно-наслідкових зв'язків або кібернетичних уявлень. Управління розглядається як деякий примус, насильство над системою, покликаний скорегувати природний рух, який визначається початковими умовами її розвитку.

Останнім часом все більше з'являється наукових робіт, які вказують на те, що кібернетичний підхід не є універсальним підходом управління різними системами, а лише однією з його ланок. Він нівелює всі випадкові впливи з боку зовнішнього і внутрішнього

середовища, що не відповідають цільовим настановам системи, і тим самим не враховує розвиток системи під впливом цих факторів. Цього недоліку позбавлений синергетичний підхід в управлінні системами. Прийнято вважати, що змістовно кібернетичний і синергетичний підходи альтернативні. Проте збільшується кількість досліджень їх спадкоємних відносин, у тому числі стосовно до організаційних аспектів менеджменту [5, с.133].

Для характеристики організаційних процесів в науковій літературі використовуються різні терміни і поняття, починаючи з синергетики і закінчуючи нелінійною динамікою. Але в цілому всі вони виражають одну і ту ж ідею. Мова в них йде про складно організовані системи, які є системами відкритими, що знаходяться далеко від точки термодинамічного розвитку.

Традиційне термодинамічне навчання орієнтовано, насамперед, на вивчення стійких станів рівноваги і їх зрушень в часі. Завдяки цьому в центрі уваги традиційних економічних теорій виявлялися стаціонарні процеси, вивчення яких значно полегшувалося, якщо доводилося абстрагуватися від обставин еволюційних змін в економіці. Еволюція економіки не відкидалася, але вивчалася, як правило, в рамках історії економіки, де розглядалися величезні періоди часу її розвитку.

Більш чи менш систематичне вивчення окремих сторін еволюційних процесів в економіці почалося вже в ХХ столітті. Досить згадати таких видатних економістів минулого, як К.Маркс і Й.Шумпетер. Цей процес продовжується і сьогодні. Термін «еволюційна економіка» вже закріпився за одним із напрямків економічної науки. Виникла так само синергетична економіка, що дозволяє будувати математичні моделі ряду нерівноважних процесів [2].

В еволюційній системі Шумпетера важливу роль при побудові теорії відіграє концепція нововведень. Це поняття відноситься до різних аспектів інновацій - таким, як виникнення нових потреб і зміна орієнтації споживачів під впливом громадського навчання; розробка нових продуктів, що задовольняють потреби споживачів; впровадження нових продуктів і устаткування для посилення конкурентоспроможності; пропозиція нових організаційних способів управління і відкриття нових ринків. У силу існування нововведень

конкурентна ринкова економіка не може бути стійкою. Але, за Шумпетером, така неврівноважена еволюція не значить руйнування системи. Кожному екзогенному впливу відповідає новий стан рівноваги, в напрямку якого рухається справжня економічна система.

До теперішнього часу для роз'яснення динаміки економічних систем ряд вчених, натхнених перспективами, відкритими Шумпетером, розробили «еволюційну економіку» (Нельсон і Вінтер, 1982). Тут термін «еволюція» часто відноситься до тривалих процесів і прогресивних змін. Термін «поза-рівноваги» при їхньому підході є більшою мірою ключовим, ніж термін «рівновага». Тут синергетична економіка виявляється дуже схожою на «еволюційну економіку» [2].

Синергетична економіка розвивається на базі традиційної. Вона не відторгає деякі ідеї традиційної економіки, але трактує її результати як особисті, а не загальні випадки. Головні концепції традиційної економіки-концепції раціональної поведінки і бездоганної конкуренції - відіграють фундаментальну роль і для розвитку синергетичної економіки. Розбіжність з традиційною полягає в тому, що синергетична економіка роз'яснює нестійкість соціально-економічних систем як історичні труднощі економічної динаміки.

Вона вказує, як внаслідок динамічної взаємодії різних сил може бути в середині системи (ендогенні) виникнення хаосу, яким методом в соціально-економічних системах далеко від рівноваги розвиваються складні структури: цикли, аперіодичний рух, хаос і важко організовані, залежні від часу, урбанізовані освіти. Синергетична економіка віддала нове усвідомлення того, який вплив на економічну еволюцію надають стохастичні процеси. Було показано, що якщо динамічна система стійка, то впливом шуму з нульовими середніми відхиленнями в економічному аналізі можна знехтувати і на високоякісні висновки аналізу таке спрощення не вплине. Тому переважна в класичній економіці точка зору на ігнорування впливу малих флуктуацій вірна тільки при явній стійкості системи. Але, якщо система нестійка, аналіз впливу шуму стає дуже складним. Малі флуктуації можуть стати передумовою суттєвих змін у поведінці динамічної системи. Синергетична економіка пропонує з'єднати воєдино стійкість і еволюцію, рівновагу і хаос, тобто розглядати еволюцію як повторювану зміну циклів розвитку економіки від стійкого стану до неврівноваженого [1;2].

У поточний час багато економістів стверджують про назрілу необхідність розробки новітньої наукової парадигми, створення нової методології осягнення сутності процесів економіки і змін, що відбуваються під впливом зовнішніх факторів. Синергетичні ефекти в соціально-економічних системах - це результати кооперативного діяння в супер системах, що міняють якість системи, лінії руху її розвитку. Формування синергетичних ефектів в таких системах забезпечується в підсумку системного синтезу технічних, технологічних, організаційних, економічних, соціальних, екологічних, управлінських причин з урахуванням постійно мінливого тимчасового та просторового факторів, порогових, ланцюгових, авто каталітичних і авто хвильових явищ [3].

Синергетичний ефект в соціально-економічних системах може бути отриманий за рахунок управління швидкостями економічних процесів - економічної кінетики, яка проявляє ієрархічні ознаки. Приміром, на рівні підприємства економічна кінетика визначається такими факторами, як технологія, транспортно-складська інфраструктура, оборотність оборотних коштів, оновлення основних фондів, фінансова і виробнича логістика, організаційна структура підприємства, менеджмент, маркетинг, соціально-психологічний клімат та ін. На різних етапах розвитку підприємства домінуючими можуть бути різні чинники. Синергетичний ефект проявляє себе тоді, коли технологічний, економічний, управлінський та інші ефекти, взаємодоповнюючи і підсилюючи один одного, роблять загальний ефект, неодноразово й якісно перевершує ефект від кожного з чинників, залучених в економічний процес.

Зрозуміло, що методи аналізу фінансового стану підприємства за допомогою експрес-діагностики дуже нерідко демонструють, що одні оціночні показники перевищують їх нормативні значення, а інші - знаходяться нижче їх, пророкуючи пришествя кризи [11]. При цьому різні групи показників відображають різні грошові процеси: платоспроможність відбивається показниками ліквідності, фінансова ефективність - показниками рентабельності, частка позикових коштів - показниками фінансової стійкості. Важливо вміти проводити повний аналіз фінансового стану підприємства за різними ознаками, що обумовлює його фінансову діяльність.

Діяльність підприємств відбувається в критеріях певного часу,

вимагає врахування не тільки минулих, та й постійно мінливих реальних і майбутніх зовнішніх причин, які мають вплив на функціонування підприємств (ступінь розвитку фондового ринку, інфляція, курс валют, коефіцієнт рефінансування, податкове законодавство, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку та ін.). При цьому зміни цих показників мають імовірнісний характер і обґрунтовані не багато вивченими базовими законами самоорганізації будь-яких відкритих систем.

Синергетичний підхід орієнтує дослідника на облік факторів розвитку систем, методом природного процесу досягнення системою нових станів в підсумку самоорганізації як з урахуванням зовнішнього впливу з боку середовища, так і за рахунок флуктуаційних процесів всередині самої системи.

На жаль, багато роботи в галузі економічної синергетики носять поки декларативний характер, в них відсутні кількісні оцінки зіставлення економічних параметрів, придбаних методом синергетичних підходів у теорії економіки, з практичними плодами діяльності об'єктів дослідження (статистичними даними).

Між тим синергетичний підхід у прогнозуванні характеристик соціально-економічного розвитку складно організованих систем дозволяє використовувати способи нелінійного моделювання та сучасні програмні, а також накопичені в різних областях науки пізнання. Це зменшує ризики суб'єктивних помилок, властивих експертам, що орієнтуються на минулий досвід і методи лінійного моделювання.

Всі уявлення менеджерів ХХ ст. зводилися до того, що є суб'єкт і об'єкт управління. Концепції та школи менеджменту орієнтувалися на пошук різних методів впливу суб'єкта на об'єкт управління. Їх метою було дієве впровадження фізичного, психічного і розумового потенціалу суб'єкта в підприємницьких цілях. До кінця ХХ ст. стало зрозуміло, що такий підхід вичерпав свої можливості.

Основою взаємодії стала співпраця, взаємо доповнення творчих можливостей індивідуумів, що стоять на різних ступенях ієрархічної градації. В інформаційному суспільстві здатності одного суб'єкта розкриваються через здатності іншого. Концепція «суб'єкт - об'єкт управління» в менеджменті постійно поступається місцем концепції самоорганізації, а кібернетичний підхід поступається місцем



синергетичному підходу.

**Висновки.** Таким чином, синергетичний підхід управління соціально-економічними системами відноситься до інноваційних технологій, він розширює наші уявлення про природу самоорганізації і еволюції складно організованих відкритих систем і дозволяє роз'яснити появу порядку і рівноваги з хаосу і нестійкості. Він обумовлює концепцію попереджуючого розвитку системи, а не управління по відхиленнях або поточним цілям.

Синергетичні інновації в управлінні - це ефективні моделі опису та прогнозування розвитку регіональних систем, що приймають теорії катастроф, біфуркацій, автокатолітичних і авто хвильових процесів, економічної кінетики, - всього того, що у своїй основі має нелінійний, не рівно вагомий і необоротний розвиток. Такі моделі повинні не тільки лише описувати поведінку системи при сформованій структурі відносин, та й визначати межі застосування і стабільності структури, що описується, вони повинні не тільки інтерпретувати емпіричні дані, та й підміняти нездійснений для складно організованих соціально-економічних повноцінних експериментів.

Даний матеріал розроблено у межах виконання НДР «Стратегічні орієнтири модернізації економіки України та її регіонів» (№ ДР 0114И001554).

### *Література*

1. Галива Е.И. Синергетический подход в теории управления социально-экономическими системами / Е.И.Галива. – Казань: Таглитат, 2006. – 124 с.
2. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б.Занг.- М.: Мир, 1999. – 335 с.
3. Захарченко В.І. Визначення рівня інвестиційно-інноваційної привабливості регіону /В.І. Захарченко, М.О. Акумошина // Економіка: реалії часу. – №3.- 2011. – С.157-166.
4. Захарченко В.И. Создание организационных основ инновационной политики в регионе / В.И. Захарченко, В.Н.Осипов // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2010. – Т.13. – Вип.29. – С.125-132.
5. Иванова Т.Ю. Кибернетико-синергетический подход в теории управления / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько // Менеджмент в

России и за рубежом. – №5. – 2004. – С.132-137.

6. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной деятельности в странах ЕС: национальный и поднациональный аспекты / В. Клавдиенко // Проблемы теории и практики управления. – 2007.-№10. – С.58-59.

7. Князева Е.Н. Коэволюция сложных социальных структур: баланс доли самоорганизации и доли управления / Е.Н.Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Ком книга, 2006. – 272 с.

8. Кузнецова Е. Стратегическая концепция устойчивого развития экономики / Е.Кузнецова// Проблемы теории и практики управления. – №6. – 2007. – С.35-43.

9. Мильне Б.З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильне. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 480 с.

10. Равинский Р.В. Синергетика и процессы развития сложных систем / Р.В.Равинский // Вопросы философии. – 2006. – №2. – С.162-169.

11. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособ. / Я.А.Фомин.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.

1. Halyva E.Y. Synerhetycheskyu podkhod v teoryu upravlenyya sotsyal'no-ekonomycheskymy systemamy / E.Y.Halyva. – Kazan': Tahlymat, 2006. – 124 s.

2. Zanh V.B. Synerhetycheskaya ekonomyka. Vremya y peremeny v nelyneynoy ekonomycheskoy teoryu / V.-B.Zanh.- М.: Myr, 1999. – 335 s.

3. Zakharchenko V.I. Vyznachennya rivnya investytsiyno-innovatsiynoyi pryvablyvosti rehionu /V.I. Zakharchenko, M.O. Akumoshyna // Ekonomika: realiyi chasu. – #3.- 2011. – S.157-166.

4. Zakharchenko V.Y. Sozdanye orhanyzatsyonnykh osnov ynnovatsyonnoy polytyky v rehyone / V.Y. Zakharchenko, V.N.Osypov // Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktyka upravlinnya. – 2010. – T.13. – Vyp.29. – S.125-132.

5. Yvanova T.Yu. Kybernetyko-synerhetycheskyu podkhod v teoryu upravlenyya / T.Yu. Yvanova, V.Y. Prykhod'ko // Menedzhment v Rossyyu y za rubezhom. – #5. – 2004. – S.132-137.

6. Klavdyenko V. Stymulyrovanye ynnovatsyonnoy deyatel'nosty v

stranakh ES: natsyonal'nyy y podnatsyonal'nyy aspekty / V. Klavdyenko // Problemy teoryy y praktyky upravlenyya. – 2007.-#10. – S.58-59.

7. Knyazeva E.N. Koэvol'yutsyya slozhnykh sotsyal'nykh struktur: balans doly samoorhanyzatsyy y doly upravlenyya / E.N.Knyazeva, S.P. Kurdyumov. – M.: Kom knyha, 2006. – 272 s.

8. Kuznyetsova E. Stratehycheskaya kontseptsiya ustoychyvoho razvytyya эkonomyky / E.Kuznetsova// Problemy teoryy y praktyky upravlenyya. – #6. – 2007. – S.35-43.

9. Myl'ne B.Z. Teoriya orhanyzatsyy: uchebnyk / B.Z. Myl'ne. – M.: YNFRA-M, 1999. – 480 s.

10. Ravynskyy R.V. Synerhetyka y protsessy razvytyya slozhnykh system / R.V.Ravynskyy // Voprosy fylosofy. – 2006. – #2. – S.162-169.

11. Fomyn Ya.A. Dyahnostyka kryzysnoho sostoyaniya predpryyatiya: ucheb. posob. / Ya.A.Fomyn.-M.: YuNYTY-DANA, 2003. – 349 s.

*Рецензент: Захарченко В.І., д.е.н., професор, кафедра зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету*

*12.05.2016*

УДК 331.446

*Яковенко Олена*

## **ЗАСОБИ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАУКОВО- ПЕДАГОГІЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ**

Обґрунтовано актуальність забезпечення мотивації науково-педагогічного персоналу. Висвітливши загальні підстави мотивації, автором проаналізовані завдання мотивації та стимулювання науково-педагогічного персоналу. Наголошується на значущості для педагогічної професії саме нематеріальної складової мотивації. Проведений аналіз поглядів науковців на специфіку та засоби нематеріального стимулювання. Автором запропоновані конкретні

заходи щодо нематеріального стимулювання науково-педагогічного персоналу. Показується важливість в арсеналі керівника навчального закладу різноманітних заходів для індивідуалізації їх застосування та отримання від застосованої системи мотивації очікуваних результатів. Простежується висновок про те, що належна система мотивування працівників навчальних закладів не тільки призводить до підвищення результативності педагогічної та наукової діяльності працівників, їх саморозвитку та самореалізації, але й сприяє успіху та підвищенню іміджу навчального закладу в цілому.

**Ключові слова:** мотив, внутрішня мотивація, зовнішня мотивація, стимул, засоби мотивації, науково-педагогічний персонал.

*Яковенко Елена*

## **СРЕДСТВА НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ**

Обоснована актуальность обеспечения мотивации научно-педагогического персонала. Осветив общие основы мотивации, автором проанализированы задания мотивации и стимулирования научно-педагогического персонала. Акцентируется внимание на значимости для педагогической профессии именно нематериальной составляющей мотивации. Проведен анализ взглядов ученых на специфику и средства нематериального стимулирования. Автором предложены конкретные меры относительно нематериального стимулирования научно-педагогического персонала. Показывается важность в арсенале руководителя учебного заведения разнообразных мероприятий для индивидуализации их применения и получения от внедренной системы мотивации ожидаемых результатов. Прослеживается вывод о том, что надлежащая система мотивирования работников учебных заведений не только приводит к повышению результативности педагогической и научной деятельности работников, их саморазвития и самореализации, но и способствует успеху и повышению имиджа учебного заведения в целом.

**Ключевые слова:** мотив, внутренняя мотивация, внешняя мотивация, стимул, средства мотивации, научно-педагогический персонал.

## **MEANS OF IMMATERIAL MOTIVATION AS A COMPONENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF SCIENTIFIC – TEACHING STAFF**

It's founded the urgency of ensuring the motivation of scientific and pedagogical staff. Highlighting the common ground of motivation, the author analyzes the problem of motivation and stimulation of scientific-pedagogical personnel. It's noted the importance of the teaching profession just immaterial motivation component. The views of scientists were analyzed in non-financial incentives funds. The author suggests specific measures to non-financial incentives of research and teaching staff. Showing the importance of the head in the arsenal of the institution of different activities to personalize their application and receipt of the application of the system of motivation of the expected results. It traced the conclusion that the appropriate system of motivation of employees of educational institutions not only increases the effectiveness of teaching and research activities of employees, their self-development and self-realization, but also contributes to the success and improvement of the image of the institution as a whole.

**Keywords:** motive, intrinsic motivation, extrinsic motivation, incentive, motivation tools, scientific and pedagogical staff.

**Постановка проблеми.** Ефективне управління навчальними закладами неможливе без управління його персоналом.

Науково-педагогічний персонал – це особлива соціально-професійна складова нашої еліти – це інтелектуальний потенціал нації. Від рівня його компетенції, інтелектуальних, творчих та професійних здібностей, ціннісних та моральних орієнтирів залежить професійне й соціальне становлення студентів, до того ж якість науково-педагогічного персоналу є одним з основних індикаторів при ліцензуванні та акредитації ВНЗ, а отже впливає на його імідж та рейтинг. Таким чином, у сфері освіти людський фактор грає визначальну роль і керівництво навчального закладу повинне додати усі зусилля для якнайкращої мотивації діяльності свого персоналу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі

проблема мотивації діяльності працівників підприємств ретельно вивчається протягом багатьох років [4, 7, 8, 9, 10] проте проблема мотивації діяльності науково-педагогічних працівників, зокрема ВНЗ, не достатньо вивчена.

Зокрема, у цій сфері відзначимо роботи А. Б. Бакурадзе [3], Н. Т. Гончарук [5], М. В. Гриньова [6], О. І. Мармаза [11], О. Д. Матросова [12] та ін.

Не дивлячись на інтерес науковців до зазначеної тематики, існує значна складність мотивації інтелектуальної праці освітян, адже неможливо провести паралель між затратами праці науково-педагогічних працівників та їх кінцевим результатом.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Мотивами в управлінні професійним розвитком науково-педагогічного персоналу безумовно є матеріальні, наприклад такі як збільшення посадового окладу внаслідок обрання на вищу посаду, доплати внаслідок присудження наукового ступеня або присвоєння вченого звання, надання винагород за наукову та науково-педагогічну діяльність, надання інших матеріальних виплат, передбачених колективним договором ВНЗ, забезпечення житлом, надання пільгових позик тощо. Проте, в умовах сьогодення, особливо державні ВНЗ не в змозі повністю забезпечити матеріальну мотивацію своїх кадрів. До того ж зазначені декотрі матеріальні стимули в силу особливості змісту діяльності викладачів (наприклад, доплати за присвоєння вченого звання) для більшості науково-педагогічних працівників є мотивом не матеріальним, а мотивом професійного хисту.

Тому вважаємо актуальним розгляд засобів саме нематеріальної мотивації науково-педагогічних працівників та використання їх як ефективного методу управління персоналом.

**Завданням статті:** виявити актуальну нематеріальну мотивацію, стимули професійної діяльності науково-педагогічних працівників, що впливають на поліпшення якості роботи викладача.

Предмет - мотиваційні заходи, які сприяють підвищенню професійної компетентності науково-педагогічного персоналу ВНЗ.

**Виклад основного матеріалу.** Мотивація – це процес спонукання себе та інших для досягнення особистих цілей або цілей організації [10, с. 129].

В мотиваційному процесі використовують поняття мотиву та

стимулу:

Мотив – внутрішня спонукальна сила, яка примушує людину щось робити або вести себе певним чином (орієнтація, установки, бажання, інстинкти, імпульси).

Стимул – зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення мети. Стимулом може бути моральна винагорода, але найчастіше – матеріальна [16, с. 55].

Якщо стимул усвідомлений індивідом, стає його внутрішньою потребою, а не відповіддю на подразник, тоді він буде одночасно й мотивом.

Можемо виділити наступні завдання мотивації та стимулювання науково-педагогічного персоналу:

- стимулювання у кожного працівника потреби у процесі праці, творчого ставлення до нього, професійного зростання;
- формувати у кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації і стимулювання в процесі праці;
- вироблення навичок і компетенцій до максимального використання людського, трудового потенціалу співробітників ВНЗ, як ресурсу освітньої організації;
- навчання персоналу і керівного складу соціально-психологічним основам внутрішньо-організаційного спілкування, створення системи цільового задоволення потреб персоналу;
- формування у кожного керівника системних підходів до ефективного управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації;
- підвищення ефективності діяльності ВНЗ.

Провідними мотивами трудової діяльності є матеріальні стимули (стабільність доходів, підвищення грошової винагороди за окремі здобутки, премії та доплати тощо). Однак матеріальні стимули для працівників вищої школи не можуть розглядатися як найвища цінність, виключно заради досягнення якої вони займаються професійною діяльністю, адже професія викладача – це покликання, обираючи яке майбутній педагог розуміє і усвідомлює усю соціальну відповідальність, значимість цієї професії та її різноплановість. Отже, для людей цієї професії значимими є нематеріальні стимули.

О. Д. Матросов дуже чітко розмежував матеріальну та нематеріальну мотивацію, віднісши до останньої такі заохочення до

амо детермінованості роботи, які не видаються співробітникам у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій в якість робочої сили [12, с. 111]. Дані стимули спонукання трудових ресурсів, можуть бути спрямовані як на окремого працівника, так і на колектив в цілому.

Безпосередньо нематеріальне стимулювання М. С. Гусарова [7] розподіляє на соціальне (підвищення якості трудового життя, управління кар'єрою), моральне (систематичне інформування персоналу, організація корпоративних заходів, офіційне визнання заслуг, регулювання взаємовідносин в колективі), творче (залучення персоналу в процес управління, організація трудових змагань) і стимулювання вільним часом (надання додаткового часу відпочинку, встановлення гнучких режимів робочого часу, застосування гнучких форм зайнятості).

Сенс будь-якої діяльності полягає в результаті, але не обмежується ним. Адже сама по собі діяльність теж має сенс: суб'єкта спонукає сам процес діяльності, а не її результат. Саме на підґрунті цих компонентів виокремлюють види мотивації: внутрішню та зовнішню.

Внутрішня мотивація є базовою і виконує психологічну функцію особистісного росту, яка діє протягом усього життя людини. Внутрішньо мотивована поведінка повністю впливає із інтересів особистості, не потребує віддалених вигід, однак, для своєї підтримки вимагає задоволення базових психологічних потреб у амо детермінованості, компетентності та близьких стосунках.

Мотиваційне ядро науково-педагогічної діяльності становлять саме внутрішні мотиви, які можна умовно поділити на дві групи:

- мотиви, пов'язані із змістом праці - творчий характер праці, прагнення реалізувати своє педагогічне покликання, передати знання та досвід, самореалізація в науково-дослідній діяльності;

- мотиви, пов'язані з умовами праці, специфічними для вищої школи, - бажання перебувати в інтелектуальному середовищі, спілкування в творчому колективі, можливості для кар'єрного просування.

Мотиви – відносно стійкі прояви особистості. Однак, мотивація – це не лише сукупність мотивів, актуальну мотивацію формують ще й ситуативні фактори [9, с. 8].



Зовнішня мотивація – детермінація поведінки фізіологічними потребами і стимуляцією середовища. Внутрішня (процесуальна мотивація) – зумовленість поведінки факторами, що не пов'язані із впливом середовища і фізіологічними потребами [9, с. 97]. Внутрішня мотивована поведінка здійснюється заради себе самої (сам процес і зміст діяльності викликає інтерес). Тоді як зовнішній мотив актуалізується, коли головною причиною діяльності є отримання того, що перебуває поза нею (грошей, слави, влади тощо).

Визначальними особливостями мотивації та стимулювання науково-педагогічних працівників є потреби щодо здобуття та розширення професійних компетенцій, які знаходять своє відображення в інтересі ведення наукової та науково-педагогічної діяльності.

Наголосимо, що творчий характер праці науково-педагогічних працівників зумовлює різноманіття їх особистісно-значущих потреб і, відповідно, мотивів.

Науковці виділяють різні види нематеріального мотивування науково-педагогічного персоналу.

Так, А. К. Байметов усі мотиви педагогічної діяльності розподілив на три групи:

- мотиви обов'язку;
- мотиви зацікавленості і захопленості предметом, що викладається;
- мотиви захопленості спілкуванням із учнями – так звана «любов до молоді»[2, с. 229].

Дослідження показало, що за характером домінування цих мотивів виділяються чотири групи викладачів: з переважанням мотивів обов'язку; з домінуванням інтересу до дисципліни, що викладається; з домінуванням потреби спілкування в контексті навчального процесу; без провідного мотиву.

Зазначимо, що з означених груп, перша є найбільш численною, а остання навпаки – має найменше представників. Тут варто зазначити, що вимоги різносторонньо вмотивованого викладача до тих, хто навчається, гармонійні та не надмірні, в той час як домінування почуття обов'язку спонукає до авторитарності.

Л. Н. Захарова, уточнюючи види професійних мотивів викладача, із великої області факторів називає наступні: матеріальні

стимули; спонукання, пов'язані із самоствердженням; професійні мотиви; мотиви особистісної самореалізації. Конкретизуючи, можна зазначити, що до зовнішніх стимулів, опосередковано пов'язаних із нематеріальною винагородою, відносяться також підвищення розряду, послаблення вимог та контролю; мотиви зовнішнього самоствердження, тобто самоствердження через позитивну оцінку оточуючих – іншою мовою, мотив престижу; професійний мотив в найзагальнішому вигляді виступає як бажання навчати та виховувати; мотив особистісної самореалізації полягає в сприйнятті педагогічної діяльності як можливості реалізувати себе як особистість та професіонал [1].

Л. С. Подимова та В. А. Сластьонін зазначають, що мотиви самореалізації відіграють провідну роль в позитивному сприйнятті викладачем нововведень у професійній сфері та займають провідне місце в системі мотивів інноваційної діяльності. Якщо вони сполучаються з професійними педагогічними мотивами, то цей викладач – людина з високим рівнем творчого потенціалу, що проявляється в прагненні досягти успіху в професійній діяльності без прагматичної мотивації. В цьому випадку викладач отримує задоволення від власно професійної діяльності, яка носить для нього глибинний особистісний зміст [156, с. 113].

Серед провідних мотивів трудової діяльності науково-педагогічних працівників І. П. Телегіна виділяє:

- самореалізацію – престиж спеціальності, імідж і престиж закладу, можливість кар'єрного зростання;
- пізнавальний процес, пошук істини, інтерес до обраної спеціальності, бажання вести науково-дослідну діяльність, творчий характер і зміст роботи;
- соціальні мотиви – бажання передати знання та досвід молодому поколінню, інтерес до виховної роботи, бажання принести користь суспільству;
- самоствердження і саморозвиток – можливість підвищення кваліфікації, визнання у вигляді вчених ступенів і звань, можливість розвитку інтелектуального потенціалу, належність до сімейної династії;
- інші мотиви – зручний графік роботи, тривала відпустка в літній період, робота в державній установі, сприятливе інтелектуальне

та культурне середовище тощо [17, с. 60].

Узагальнюючи наведені підходи авторів щодо нематеріальної мотивації науково-педагогічних працівників, слід погодитися з думкою М. В. Виноградського, що:

- Задоволення працею залежить не тільки від неї самої, а й від виробничого оточення.

- Важливу роль відіграють контакти з керівництвом. Стиль керівництва повинен визначатися не тільки цілями організації, а й людським фактором.

- У нормальних обставинах працівник прагне до задоволення потреби у визнанні його людських цінностей. Ця потреба може бути задоволена завдяки залученню працівника до розробки рішень щодо проблем його діяльності, а також способом попереднього інформування про всі плановані нововведення.

- Мотиваційні фактори мають впливати на душевні, фізичні і розумові здібності для досягнення поставленої мети.

Інтерес до праці зростає частіше за все із зростанням компетенції і відповідальності, яка покладена на виконавця. Тому необхідно розширювати його відповідальність, довіривши йому функції самоконтролю, самостійного виконання роботи в цілому, спілкування зі споживачами і т.д. [4, с. 408-409].

Зважаючи на вищевказані думки науковців, можна запропонувати ряд заходів нематеріальної мотивації науково-педагогічного персоналу для підвищення їх творчого потенціалу, більш активної наукової роботи та ефективності педагогічної діяльності.

Систематичне інформування персоналу (збори колективу, ідеологічна робота, внутрішні ЗМІ, розширені наради та ін.) дозволять керівництву більш якісно інформувати колектив про діяльність та досягнення окремих працівників та стимулювати інших до досягнення їх рівня.

Залучення персоналу в процес управління: заохочення груп працівників до вирішення проблем організації, надання свободи розпоряджатися тими чи іншими ресурсами, ротація професорсько-викладацького складу і адміністративно-управлінського персоналу між собою та ін. З точки зору розвитку персоналу участь працівників в управлінні організацією вигідна як працівникам, так і їх

роботодавцям. Так, залучення персоналу до управління сприяє задоволенню потреби працівника у визнанні й самоствердженні, а в ряді випадків і підвищенню його соціального статусу в трудовому колективі. Участь працівника в управлінні спонукає його до постійного підвищення рівня своєї професійної майстерності, оскільки прийняття обґрунтованих управлінських рішень вимагає високого рівня компетентності [8, с. 213]. Викладачі ВНЗ можуть брати участь в управлінні через представництво у вченій раді навчального закладу. Вони мають можливість приймати колегіальні рішення щодо обрання на посаду завідуючих кафедрами, ухвалення навчальних програм та навчальних планів, основних напрямів наукових досліджень, прийняття рішень з питань організації навчально-виховного процесу тощо.

Беручи участь в управлінні організацією, науково-педагогічний персонал має більші можливості для розширення свого професійного кругозору шляхом опанування новими знаннями, вміннями й навичками. Участь в управлінні дає змогу повніше використати трудовий та освітній потенціал персоналу і тим самим підвищити рівень ефективності управління навчальним закладом.

У рамках розвитку кар'єри: створення і реальне використання кадрового резерву; періодичні курси підвищення кваліфікації та перепідготовки. Зазначимо, що для науково-педагогічного персоналу важливі участь у наукових форумах (зокрема і зарубіжних), навчання щодо вдосконалення іноземної мови та володіння комп'ютерними технологіями, можливість стажування в інших навчальних закладах (зокрема і за кордоном), участь у програмах обміну. Доцільне створення творчих команд за напрямками творчих або наукових досліджень, участь в спільних проектах.

Організація змагань: різні учбові та професійні конкурси викликають змагальний ефект, що в свою чергу стимулює як викладачів так і студентів до досягнення якомога кращих результатів.

Оскільки в будь-якій організації високо цінується, коли працівники перевиконують заплановані завдання, у рамках заохочення за досягнуті успіхи необхідно запроваджувати публічне оголошення подяк, нагородження грамотами за семестр, рік, за результатами конкурсу, до державних, відомчих, університетським свят; розміщувати фотографії на Дошці пошани; можна ввести перехідний

приз за кращі досягнення; застосовувати заохочення за участь у конкурсах. Для підвищення рівня нематеріальної мотивації науково-педагогічного персоналу корисним було б надавати звання «Кращий викладач (науковець) року» найсумліннішим та найактивнішим із персоналу. Це стимулюватиме кожного працівника максимально віддаватися роботі, не порушувати правил внутрішнього трудового розпорядку, креативно та творчо підходити до своїх обов'язків. Така мотиваційна сфера буде особливо дієвою для персоналу із високою потребою визнання з боку колективу, керівництва та прагненням саморозвитку. Проте, керівництву не слід забувати, що наявність великої кількості подяк/грамот і їх незаслужоване вручення знижує мотиваційний фактор.

Підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі можливе як у результаті одержання ним більш високої відповідальної посади, так і шляхом визнання наукових, науково-методичних та інших заслуг, пов'язаних із професійною діяльністю. Відповідний мотив викликатиме посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами

Підтримка розвитку корпоративної культури також важлива для мотивації персоналу. Наявність символів приналежності до навчального закладу виховує гідність, визначає статус та мотивує персонал до більш плідної діяльності. До цієї категорії мотивів можна віднести широке застосування корпоративної реклами, використання логотипів навчального закладу, забезпечення співробітників фірмовим канцелярським приладдям із зображенням логотипу навчального закладу і т. ін.

Практичне значення може мати стимулювання вільним часом. Таке стимулювання покликане регулювати поведінку працівника на основі зміни часу його зайнятості. Надання додаткового робочого часу чи часу відпочинку - приєднання додаткових днів до відпустки, творча відпустка (зокрема для проведення самостійних наукових досліджень). та ін. Встановлення гнучких режимів робочого часу: регулювання загальної тривалості робочого дня, тижня, застосування гнучких графіків роботи. Робота за вільним графіком як засіб стимулювання полягає в тому, що науково-педагогічному персоналу надається право

самому визначати режим роботи (час початку, закінчення та тривалості робочого дня), за винятком навчального процесу (графік встановлюється ВНЗ). Частина виховної, навчально-методичної та наукової діяльності працівників не вимагає обов'язкової присутності на робочому місці. Наприклад, підготовка документів для відкриття нової спеціальності або пакета документів для акредитації спеціальності, підготовка заявки на участь у гранті, перевірка студентських статей, наукових робіт тощо. Працівникам надається можливість виконувати таку роботу в домашніх умовах, використовуючи для оперативного обміну даними з робочим офісом Інтернет тощо.

Серед мотивів наукової діяльності вирішальна роль визнається за потребою науковця в самоактуалізації. Вищою формою самореалізації для вченого є наукова праця, втілена в інтелектуальному продукті. Отже, керівництво навчального закладу повинно сприяти науковим пошукам свого персоналу, можливо, шляхом надання додаткового робочого часу, інформуванням про конференції та семінари з досліджуваної тематики, закріпленням навчальним закладом прав інтелектуальної власності тощо.

Діяльність персоналу навчальних закладів визначається не окремим мотивом, а їх сукупністю, що створює певний мотиваційний комплекс [5, с. 254], саме тому керівником навчального закладу не лише повинна бути вироблена система мотиваційних заходів, вона повинна ще й ефективно застосовуватися до працівників.

Управління мотивацією зорієнтоване на усвідомлене та цілеспрямоване використання засобів мотивації. Для того, щоб мотивація несла очікувані результати, система мотивації в організації повинна будуватися на принципах системності (систематичний моніторинг її ефективності), комплексності, адресності, гнучкості, прозорості та динамічності. У кожній людини складається своя, відносно стійка система мотивів діяльності, залежно від її світогляду, спрямованості, рис характеру, самосвідомості, життєвого та професійного досвіду, інтелекту, психофізіології [14, с. 228].

Отже, управління мотивацією полягає в створенні сприятливих умов, які викликають у співробітників прагнення до активної діяльності. Управління мотивацією за В. А. Розановою [3, с. 62] передбачає: знання суттєвих потреб працівників, врахування їхніх

індивідуальних особливостей, розуміння цілей, бажань і прагнень, реалізацію індивідуального підходу, врахування міжособистісних стосунків в організації, вміння заохочувати, знання про ставлення працівників до роботи, доброзичливість у спілкуванні зі співробітниками, толерантність і етичність, повагу до співробітників, знання себе та особливостей своєї поведінки.

Поведінку людини, в тому числі в сфері науково-педагогічної праці, визначають його власні потреби, здібності, інтереси, ціннісні орієнтації, цільові установки, бажання, очікування. Для кожного працівника важливий індивідуальний набір, персональний комплекс мотивуючих заходів. Уніфікувати його для всіх співробітників навіть в рамках однієї освітньої організації - складне завдання. Тому керівництвом повинні бути враховані індивідуальні потреби і мотиви діяльності кожного співробітника і з арсеналу наявної системи стимулів обиратися ті, що найбільш ефективно вмотивують діяльність конкретного працівника.

Управління мотивацією педагогічного колективу навчального закладу взагалі та мотивацією кожного його окремого працівника є однією з умов, необхідних для перспективного розвитку навчального закладу, а отже і забезпечення його успіху.

**Висновок.** За своїм характером науково-педагогічна праця відноситься до категорії високоінтелектуальних і соціальнозначущих видів діяльності з широким спектром функціональних обов'язків, яка повинна стимулюватися відповідно до складної структури, що утворюють її мотиви.

Вибір засобів мотивації, розробка мотиваційної політики особливо актуальні для керівника освітньої організації, оскільки людський потенціал – це найбільш сенситивний ресурс соціального управління сучасними освітніми системами, укладеними в рамки стандартів, жорсткої регламентації і контролю фінансування. Завдання керівника освітньої організації – виробити гнучку нематеріальну мотиваційну політику, розробити широкий спектр практичних варіантів заохочення, адекватних витратам людських ресурсів і очікуванням персоналу.

Розкриваючи систему мотивації науково-педагогічної діяльності, слід зазначити, що для представників даної професійної групи визначальними зазвичай є не матеріальні мотиви, а потреби

вищого порядку. Керівник ВНЗ повинен мати в своєму арсеналі систему нематеріальних стимулів і грамотно їх використовувати, враховуючи індивідуальні потреби кожного співробітника.

Розглянуті основи нематеріального стимулювання послужать опорою для подальшої роботи по поліпшенню мотивації науково-викладацького персоналу. Актуальними напрямками подальших досліджень мотивації науково-педагогічного персоналу, на наш погляд, є виявлення безпосередньої залежності між існуючими потребами викладачів ВНЗ та фактичними заходами мотивації їх професійної діяльності, їх розширенням та систематизацією.

### *Література*

1. Айсмонтас Б. Б. Педагогическая психология. Опорные конспекты. – М.: Московский открытый социальный университет, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ido.rudn.ru/psychology/pedagogical\\_psychology/12.html](http://ido.rudn.ru/psychology/pedagogical_psychology/12.html)
2. Байметов А. К. Опыт комплексного изучения личности учителя / А. К. Байметов, А. М. Горфункель, Л. А. Перевощикова // Вопросы психологии личности и труда. – Свердловск, 1973. – С.228-230.
3. Бакурадзе А. Б. Мотивация труда педагогов / А. Б. Бакурадзе – М.: Сентябрь, 2005. – 192 с.
4. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
5. Гончарук Н.Т. Мотивація й оцінка керівного персоналу у сфері освіти / Н. Т. Гончарук // Актуальні проблеми державного управління. – 2007. – № 1. – С. 250-256.
6. Гриньова М. В., Малаканова Л. В., Сорокіна Г. Ю. Менеджмент загальноосвітнього навчального закладу: навчально-метод. посіб. / М. В. Гриньова, Л. В. Малаканова, Г. Ю. Сорокіна–Полтава: ПП «Астроя», 2012. – 311с.
7. Гусарова М. С. Управление персоналом: учебн. пособ. / М. С. Гусарова – Тюмень: Печатник, 2006. – 180 с.
8. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. – К. : КНЕУ, 2004. –398 с.
9. Занюк С. С. Психологія мотивації: навч. посіб. / С. С. Занюк. –



К.: Либідь, 2002. – 304 с.

10. Лук'яненко В. О. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В. О. Лук'яненко – Суми: Університетська книга, 2004. – 592 с.

11. Мармаза О. І. Менеджмент в освіті: секрети успішного управління / О. І. Мармаза – Х.: Основа, 2005. – 176 с.

12. Матросов О. Д. Моральне та матеріальне стимулювання праці / О. Д. Матросов, С. В. Михайлик // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2013. – № 22 (995). – С. 110-113.

13. Мокін Б. І. Методологічні основи матеріального стимулювання ефективної діяльності персоналу ВНЗ із підготовки науково-педагогічних кадрів та створення якісної наукової продукції / Б. І. Мокін, Ю. В. Маримончик // Вісник ВПІ. – 2004. – № 2. – С. 26-31.

14. Освітній менеджмент в умовах змін: навч. посібник / Л. Калініна, Л. Карамушка, Т. Сорочан, Р. Шиян; за заг. ред. В. Олійника, Н. Протасової – Луганськ: Рєзніков В. С., 2011. – 306с.

15. Слостенин В. А. Педагогика: Инновационная деятельность / В. А. Слостенин, Л. С. Подымова – М.: Магистр, 1997. – 224 с.

16. Сухарський В. С. Менеджмент / В. С. Сухарський – Тернопіль: Гал-Друк, 2001. – 340 с.

17. Телегина И. П. Подходы к оценке мотивации профессиональной деятельности работников высшей школы на основе инноваций / И. П. Телегина, И. В. Краковецкая // Вестник Томского Государственного Университета. – 2010. – № 3. – С. 59–63.

1. Aysmontas В. В. Pedagogicheskaya psikhologiya. Opornye konspekty. – М.: Moskovskuyu otkrytyy sotsyal'nyy unyversytet, 2001. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://ido.rudn.ru/psychology/pedagogical\\_psychology/12.html](http://ido.rudn.ru/psychology/pedagogical_psychology/12.html)

2. Baymetov A. K. Oпыt kompleksnoho yzucheniya lychnosty uchytelya / A. K. Baymetov, A. M. Horfunkel', L. A. Perevoshchykova // Voprosy psikhologiy lychnosty y truda. – Sverdlovsk, 1973. – S.228-230.

3. Bakuradze A. B. Motyvatsyya truda pedagogov / A. B. Bakuradze – М.: Sentyabr', 2005. – 192 s.

4. Vynohrads'kyu M.D. Upravlinnya personalom: navch. posib. / M.D. Vynohrads'kyu. – К.: Tsentr navchal'noyi literatury, 2006. – 504 s.

5. Honcharuk N.T. Motyvatsiya y otsinka kerivnoho personalu u sferi osvity / N. T. Honcharuk // Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya. – 2007. – # 1. – S. 250-256.

6. Hryn'ova M. V., Malakanova L. V., Sorokina H. Yu. Menedzhment zahal'noosvitn'oho navchal'noho zakladu: navchal'no-metod. posib. / M. V. Hryn'ova, L. V. Malakanova, H. Yu. Sorokina– Poltava: PP «Astraya», 2012. – 311s.

7. Husarova M. S. Upravlenye personalom: uchebn. posob. / M. S. Husarova – Tyumen': Pechatnyk, 2006. – 180 s.

8. Danyuk V. M. Menedzhment personalu: navch. posib. / V. M. Danyuk, V. M. Petyukh, S. O. Tsymbalyuk ta in. – K.: KNEU, 2004.–398 s.

9. Zanyuk S. S. Psykholohiya motyvatsiyi: navch. posib. / S. S. Zanyuk. – K.: Lybid', 2002. – 304 s.

10. Luk"yanenko V. O. Menedzhment personalu: navch. posib. / V. O. Luk"yanenko – Sumy: Universytet·s'ka knyha, 2004. – 592 s.

11. Marmaza O. I. Menedzhment v osviti: sekrety uspishnoho upravlinnya / O. I. Marmaza – Kh.: Osnova, 2005. – 176 s.

12. Matrosov O. D. Moral'ne ta material'ne stymulyuvannya pratsi / O. D. Matrosov, S. V. Mykhaylyk // Visnyk NTU «KhPI». Seriya: Tekhnichnyy prohres i efektyvnist' vyrobnytstva. – 2013. – # 22 (995). – S. 110-113.

13. Mokin B. I. Metodolohichni osnovy material'noho stymulyuvannya efektyvnoyi diyal'nosti personalu VNZ iz pidhotovky naukovo-pedahohichnykh kadriv ta stvorennya yakisnoyi naukovoï produktsiyi / B. I. Mokin, Yu. V. Marymonchyk // Visnyk VPI. – 2004. – # 2. – S. 26-31.

14. Osvitniy menedzhment v umovakh zmin: navch. posibnyk / L. Kalinina, L. Karamushka, T. Sorochan, R. Shyyan; za zah. red. V. Oliynyka, N. Protasovoyi – Luhans'k: Ryeznikov V. S., 2011. – 306s.

15. Slastenyn V. A. Pedahohyka: Ynnovatsyonnaya deyatel'nost' / V. A. Slastenyn, L. S. Подымова – M.: Mahystr, 1997. – 224 s.

16. Sukhars'kyi V. S. Menedzhment / V. S. Sukhars'kyi – Ternopil': Hal-Druk, 2001. – 340 s.

17. Telehyna Y. P. Podkhody k otsenke motyvatsyyi professyonal'noy deyatel'nosti rabotnykov vysshey shkoly na osnove ynnovatsyy / Y. P. Telehyna, Y. V. Krakovetskaya // Vestnyk Tomskoho Hosudarstvennoho Unyversyteta. – 2010. – # 3. – S. 59–63.

*Рецензент: Балджи М .Д., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

*22.04.2016*

## НАШІ АВТОРИ

*Артемчук Тетяна Іванівна* – здобувач Тернопільського національного економічного університету

*Баранова Вікторія Глібовна* – д.е.н., професор, зав.кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

*Бондар Дмитро Іванович* – аспірант кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

*Бондаренко Ольга Ігорівна* – студентка Одеського національного економічного університету

*Бровкова Олена Георгіївна* – к.е.н., доцент, Одеський національний політехнічний університет

*Васильєв Олександр Борисович* – к.ф.-м.н., доцент кафедри оптимального керування та економічної кібернетики Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова

*Васильєва Наталія Семенівна* – к.ф.-м.н., доцент кафедри вищої математики Одеської державної академії будівництва та архітектури

*Грималюк Андрій Вікторович* – к.е.н., доцент, Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

*Захарченко Наталя Вячеславівна* – к.е.н., ст.викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Інституту інноваційної та післядипломної освіти Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова

*Кочевой Максим Миколайович* – к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету

*Кривцова Марина Сергіївна* – к.е.н., викладач кафедри управління персоналом і економіка праці Одеського національного економічного університету

*Лагутіна Анастасія Євгеніївна* – студентка Одеського національного економічного університету

*Літвінов Олександр Сергійович* – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

*Майорова Таміла Рзаєвна* – ст. викладач, Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

*Метіль Тетяна Костянтинівна* – здобувач Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

*Мішкевич Артем Сергійович* – студент Одеського національного економічного університету

*Немченко Ганна Валеріївна* – студентка Одеського національного економічного університету

*Панкратова Анна Русланівна* – студентка Одеського національного політехнічного університету

*Продан Тетяна Яковлівна* – к.е.н., доцент, Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

*Стремядін Володимир Миколайович* – здобувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

*Топалова Ірина Анатоліївна* – здобувач Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

*Тупко Наталія Петрівна* – к.ф.-м.н., доцент кафедри вищої та обчислювальної математики Національного авіаційного університету, м. Київ

*Яковенко Олена Іванівна* – к.пед.н., старший викладач кафедри управління підприємницькою і туристичною діяльністю, Ізмаїльський державний гуманітарний університет

**V ювілейна Міжнародна науково-практична конференція  
«Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики»,  
присвяченій 50-річчю кафедри економіки підприємства ОНЕУ,  
відбудеться **15-16 вересня 2016 р.**  
на базі готелю «Вікторія» за адресою:  
м. Одеса, вул. Генуезька, 24 А (район Аркадії, проїзд від ЖД  
вокзалу маршрутною № 198, трамваєм № 5).**

До початку роботи конференції будуть опубліковані тези доповідей у формі збірника.

### **Тематичні напрямки конференції:**

1. Проблеми підвищення якості продукції та конкурентоспроможності підприємства.
2. Інноваційно-інвестиційні аспекти розвитку підприємства в сучасних умовах.
3. Стратегія розвитку підприємства.
4. Планування та контроль на підприємстві в сучасних умовах.
5. Сучасні технології управління на підприємстві.
6. Математико-статистичні методи і моделі в управлінні підприємством.
7. Економічні проблеми енергетичного забезпечення підприємств, в тому числі, за рахунок відновлювальної енергетики.
8. Економічні проблеми зовнішнього оточення підприємства.

До участі запрошуюються наукові працівники, аспіранти, докторанти, викладачі ВНЗ, фахівці-практики в галузі економіки підприємства. Участь студентів у роботі конференції передбачається за умови співавторства з їх науковими керівниками.

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова – *Зверяков М.І.*, член-кореспондент НАН України, доктор екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор ОНЕУ.

Заступники голови:

*Ковальов А.І.*, проректор з наукової роботи ОНЕУ, доктор екон. наук, професор.

*Янковий О.Г.*, зав. кафедри економіки підприємства ОНЕУ, доктор екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України.

Секретар оргкомітету – *Семенова В.Г.*, канд. екон. наук, доцент, заступник зав. кафедри економіки підприємства ОНЕУ.

### Представники організацій-засновників конференції:

*Харічков С.К.* – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри менеджменту ОНПУ.

*Гжибовська-Бжежінська М.* – доктор екон. наук, професор кафедри аналізу ринку та маркетингу Вармінсько-Мазурського університету (м. Ольштин, Польща).

*Лінднер Г.* – доктор економіки, професор університету прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)

### Робочі мови конференції:

*українська, російська, англійська, німецька.*

Для участі в роботі конференції необхідно до **01.08.2016 р.** надіслати поштою або електронною поштою на адресу: [er\\_oneu@mail.ru](mailto:er_oneu@mail.ru):

- заявку на участь та відомості про авторів;
- тези доповіді (2 повні сторінки) – електронний варіант;
- копію квитанції (чеку) про оплату.

Вартість публікації тез доповіді – 150 грн.

**Платіжні реквізити:**

Переведення коштів здійснювати у відділеннях та через термінали самообслуговування ПАТ КБ «Приватбанк» на платіжну картку за номером:

5168-7420-2007-1464.

**Одержувач:** Янковий О.Г.

**Після отримання заявки на участь у конференції оргкомітет надсилає особисте запрошення на вимогу учасника.**

***Увага!***

Тези публікуються в авторській редакції. Оргкомітет залишає за собою право відхилення матеріалу, який не відповідає тематичним напрямкам конференції або оформлений з порушенням зазначених вище вимог!

За бажанням авторів розширений варіант тез може бути опублікований у формі статті в науковому збірнику «Вісник соціально-наукових досліджень» Одеського національного економічного університету, який включено до переліку спеціалізованих видань з економіки за фаховим напрямком 08 – Економічні науки (Бюлетень ВАК України, № 6, 1999 р.), а також в міжнародну наукометричну базу Index Copernicus International (Польща). Детальна інформація про збірник представлена на веб-сайті - [vsed.oneu.edu.ua](http://vsed.oneu.edu.ua)



## **ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТЕЗ:**

Текст: у текстовому редакторі Word версії 6.0 і вище (у форматі \*.doc) через 1 інтервал. Обсяг: до 2-х повних сторінок формату А4. Шрифт: Times New Roman, 14 кегля. Поля: з усіх боків – 2 см. Абзацний відступ зліва – 1,25.

Рисунки, діаграми, таблиці будуються з використанням чорно-білої гами. Використання кольору і фону не допускається. Усі рисунки і таблиці повинні бути названі. Для назв таблиць, підпису рисунків використовувати шрифт Times New Roman, 14 pt, жирний. Всі рисунки повинні бути згруповані як єдиний об'єкт. Формули розташовувати по центру з нумерацією по правому краю. При наборі формул використовувати редактор формул MS Office. Забороняється використовувати скановані об'єкти!

Формули слід друкувати за допомогою редактора формул Microsoft Equation, центрувати і нумерувати у круглих дужках з рівнянням номера на праве поле.

Література повинна містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлена за діючим ДСТУ. Використані джерела мають бути пронумеровані відповідно до порядку цитування їх за текстом у квадратних дужках, наприклад, [2, с.18]. Список літератури оформлюється за останніми вимогами ДАК (ВАК) України.

Розміщення: у верхньому правому куті (від поля) напівжирним шрифтом прізвище та ініціали авторів (не більше 3-х), нижче звичайним шрифтом науковий ступінь, наукове звання, нижче установа. Нижче через 1 інтервал великими літерами напівжирним шрифтом – назва (не більше 8 слів). Далі через 1 інтервал з нового рядка основний текст.

Зразок оформлення тез доповіді:

**Петренко А.С.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

[Текст]

Література

**ЗАЯВКА  
НА УЧАСТЬ У РОБОТІ У ЮВІЛЕЙНОЇ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «ЕКОНОМІКА  
ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА  
ПРАКТИКИ», ПРИСВЯЧЕНІЙ 50-РІЧЧЮ КАФЕДРИ  
ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ОНЕУ**

Прізвище		
Ім'я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Установа		
Посада		
Назва доповіді		
Тематичний напрям №		
Форма участі:	<input type="checkbox"/> доповідь на секційному засіданні (до 10 хв.)	
	<input type="checkbox"/> дистанційна участь (лише друк матеріалів)	
Потреба у технічних засобах	мультимедійний проектор	
	<input type="checkbox"/> так	<input type="checkbox"/> ні
Необхідність готелю (оплачується учасником самостійно)	<input type="checkbox"/> так	<input type="checkbox"/> ні
	<input type="checkbox"/> так	<input type="checkbox"/> ні
Необхідність особистого запрошення	<input type="checkbox"/> так	<input type="checkbox"/> ні
Вказати період проживання у готелі		
Поштова адреса (куди надсилати матеріали конференції)		
E-mail:		
Телефон		
Дата заповнення		

## **АДРЕСА ОРГКОМІТЕТУ**

65082, Україна, м. Одеса,  
вул. Преображенська, 8.

Одеський національний економічний університет,  
кафедра економіки підприємства.  
Тел.: (048) 723-84-03, (048) 723-29-80  
Ел. адреса: k.ep@oneu.edu.ua

### **Для довідок:**

Секретар оргкомітету, кандидат екон. наук, доцент кафедри  
економіки підприємства

***Семенова Валентина Григорівна***

моб. тел. (067) 731-31-05, (048) 703-11-39,

викладач кафедри економіки підприємства

***Пудичева Галина Олександрівна***

моб. тел.: (097) 544 20 85, (066) 329 78 11

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**  
*Збірник наукових праць*

**Наукове видання**

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей  
відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією  
Вченої ради Одеського національного економічного  
університету

30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № \_\_\_\_\_

Підписано до друку \_\_\_\_\_

Формат 60 x 84 1/16

Тираж 100 прим.

Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 12,5