



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Економічні науки

Виходить 2 рази на рік
Заснований у жовтні 2005 р.

№ 1 (16) 2014

Дніпропетровськ
2014

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Редакційна колегія:

Б.І. Холод	<i>головний редактор, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
А.О. Задоя	<i>заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
О.І. Агєєв	<i>доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);</i>
К.С. Айнабек	<i>доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);</i>
О.І. Амоша	<i>доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);</i>
В. Белецький	<i>доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);</i>
В.П. Буянов	<i>доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);</i>
С.Б. Вакарчук	<i>доктор фізико-математичних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Р.С. Грінберг	<i>доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);</i>
Г. Заман	<i>доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);</i>
О.М. Зборовська	<i>доктор економічних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
В. Драшкович	<i>доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);</i>
С.А. Єрохін	<i>доктор економічних наук, професор (м. Київ);</i>
В.В. Зірка	<i>доктор філологічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Г.О. Крамаренко	<i>доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
С.А. Кузнецова	<i>доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Б.М. Кузик	<i>доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);</i>
В.Є. Момот	<i>доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Г. Осташ	<i>доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);</i>
В.А. Павлова	<i>доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Ю.Є. Петруня	<i>доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);</i>
О.В. Пушкіна	<i>доктор юридичних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
Ю.К. Тараненко	<i>доктор технічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
О.Б. Тарнопольський	<i>доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
А.А. Ткач	<i>доктор економічних наук, професор (м. Жешув, Польща);</i>
В.А. Ткаченко	<i>доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);</i>
В.Я. Швець	<i>доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ).</i>
Л.В. Пилипчак	<i>відповідальний секретар.</i>

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 1 від 27 лютого 2014 р.).
Свідомство про державну реєстрацію
КВ № 20198-9998 ПР від 18.07.2013 р.*

*Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
затверджений у Переліку наукових фахових видань України
рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти
і науки України (наказ від № 1609 від 21 листопада 2013 р.)*

*Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
зарєєстровано в міжнародних наукометричних базах
INDEX COPERNICUS, РИНЦ
та ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY.*

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень у галузі економічної науки і підприємництва на шляху реалізації європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки.

ЗМІСТ

<i>Вакарчук Т.С.</i>	Технологічний розвиток суспільства з урахуванням людського капіталу при дослідженні моделей економічного зростання 7
<i>Ващенко Н.В.</i>	Роль кадрів в інтенсивному розвитку підприємств 19
<i>Гаркуша О.Ю., Сергєєва О.В.</i>	Моделювання збалансованості економічного зростання виноробного підприємства..... 28
<i>Глуха Г.Я.</i>	Інвестиції та їх вплив на економічне зростання 39
<i>Дзюба П.В.</i>	Глобальні дисбаланси в міжнародних портфельних потоках: емпіричне тестування теоретичних підходів 48
<i>Донець А.А.</i>	Методичний підхід до діагностики конкурентоспроможності готельних підприємств 58
<i>Дубінський С.В.</i>	Сучасні підходи до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління діяльністю промислових підприємств..... 65
<i>Кузнецова С.А.</i>	Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість 73
<i>Кузьмінов С.В.</i>	Ринковий попит і поведінка споживача: психологічні аспекти взаємообумовленості..... 84
<i>Лимонова Е.М., Архіпова К.С.</i>	Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації 93
<i>Литвиновська П.С.</i>	Методика багатофакторного вибору вектора інвестиційного державно-приватного партнерства..... 102
<i>Мишустіна Т.С.</i>	Методика оцінки конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства 110

Статті публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

Редактор *О.О. Шевцова.*

Комп'ютерна верстка *Г.М. Хомич.*

Підписано до друку 28.04.2014. Формат 70×90/16.

Ум. друк. арк. 16,96. Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
ПВНЗ Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duep.edu

Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

**Віддруковано у ТОВ
«Роял Принт».**
49052, м. Дніпропетровськ,
вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121
від 27.07.2011 р.

<i>Мухін В.В., Письменна У.Є.</i>	Глобальний диспаритет у розподілі енергоресурсів та його вплив на економічну безпеку	120
<i>Ортіна Г.В.</i>	Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки	129
<i>Рогоза М.Є., Кузьменко О.К.</i>	Моделювання транспортної мережі торговельних підприємств системи споживчої кооперації	135
<i>Самойленко Є.Г.</i>	Особливості впливу фіктивного сектора тіньової економіки на економічну динаміку	145
<i>Самойлік М.С.</i>	Економіко-екологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами у Полтавському регіоні	152
<i>Тараненко Ю.К., Різун Н.О., Мілов Р.М.</i>	Прогнозування коливань цін на фондовому ринку з використанням систем штучного інтелекту	160
<i>Холод С.Б., Грушевський С.В.</i>	Концептуальні підходи до питання дієздатності та відтворення потенціалу підприємства	168
<i>Холод О.Г., Ярмоленко Л.І., Чумак Т.В.</i>	Інформаційна система моделювання ціни на рекламну продукцію	176
<i>Циба Т.Є., Валіков В.П., Бондар В.П.</i>	Використання потенціалу працівників у стратегії підвищення якості та ефективності підприємства	185
<i>Шубін О.О., Іванчук К.О.</i>	Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства	195
<i>Ягельська К.Ю.</i>	Місце трансформаційних процесів української економіки в типології економічного розвитку	203
<i>Яременко С.С.</i>	Маркетингові дослідження вподобань споживачів біжутерії на українському ринку	210
<i>SUMMARIES</i>		217
<i>НАШІ АВТОРИ</i>		229
<i>OUR AUTHORS</i>		231

CONTENTS

<i>Vakarchuk T.</i>	Technological development of a society in view of the human capital at research of models of economic growth	7
<i>Vashchenko N.</i>	Role of staff in intensive development of enterprises	19
<i>Garkusha A., Serhieieva O.</i>	Design of balanced of the economy growing of winery enterprise	28
<i>Glukha G.</i>	Investments and their impact upon the economic growth	39
<i>Dziuba P.</i>	Global imbalances in international portfolio flows: empirical tests of some theoretical approaches.....	48
<i>Donets A.</i>	Methodical approach to the diagnosis of competitiveness of hotel enterprises.....	58
<i>Dubinskiy S.</i>	Modern approaches to improve organizational and economic mechanisms of management activity industrial enterprises	65
<i>Kuznetsova S.</i>	Accounting perspective: strategy, taxes, e-commerce and social orientation	73
<i>Kuzminov S.</i>	Market demand and consumer behavior: psychological aspects of the interdependence	84
<i>Limonova E., Arkhipova K.</i>	Transnational corporations: the main stages of development and regulation of their activity in terms of globalization.....	93
<i>Lytvynovska P.</i>	Method of selection vector multivariate investment public-private partnership	102
<i>Mishustina T.</i>	Methods of assessing the competitiveness of trademark engineering enterprise	110
<i>Mukhin V., Pysmennu U.</i>	Global disparity of energy resources distribution and its influence on the economy security	120
<i>Ortina G.</i>	Effect relationship with integration strategy formation economics development	129
<i>Rogoza M., Kuzmenko A.</i>	Modelling of the transport network of trading companies of consumer cooperatives	135
<i>Samoylenko E.</i>	The features of the influence of shadow economy fictitious sector to the economic dynamics	145
<i>Samojlik M.</i>	Management economic-ecological principles of waste handling sphere in the Poltava region.....	152
<i>Taranenko Y., Rizun N., Milov R..</i>	Prediction of the price fluctuations in the stock market using artificial intelligence systems	160

<i>Kholod S., Grushevskiy S.</i>	System-design approaches to the survival and reproduction potential of the enterprise	168
<i>Kholod E., Yarmolenko L., Chumak T.</i>	Information system modeling prices promotional products	176
<i>Tsyba T., Valikov V., Bondur V.</i>	The use of potential of workers is in strategy of upgrading and efficiency of enterprise	185
<i>Shubin A., Ivanchuk K.</i>	Methodic approach to steady economic development ensuring of trade enterprise	195
<i>Yagelskaya E.</i>	Place of transformation processes of the ukrainian economics in the typology of economic development.....	203
<i>Yaremenko S.</i>	Market research on consumer preferences jewelry ukrainian market	210
<i>SUMMARIES</i>		217
<i>OUR AUTHORS</i>		231

УДК 519.86

Т.С. Вакарчук

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА З УРАХУВАННЯМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

При використанні виробничих функцій та побудові моделей економічного зростання важливу роль відіграє функція науково-технічного прогресу (далі – НТП). На підставі удосконалення запропонованого академіком А.А. Акаєвим підходу одержано аналітичні вирази «нейтральної», за Хіксом, НТП-функції для України та Російської Федерації і проведено їх детальний порівняльний аналіз.

Ключові слова: *функція науково-технічного прогресу, темп зростання, темп приросту, залишок Солоу.*

Вступ. Макромоделі економічного зростання досить широко наведені в економічних дослідженнях, оскільки на їх основі вирішуються різні завдання аналізу та прогнозування розвитку національних економік. Сучасні моделі економічного зростання враховують можливість інвестицій не тільки у фізичний капітал, але й низку інших виробничих ресурсів, оскільки зростанню ефективності їх використання сприяє велика кількість технологічних, організаційних та інших факторів, сукупність яких охоплюється поняттям науково-технічного прогресу (далі – НТП). Під НТП звичайно розуміють сукупність усіх явищ, які приводять до зростання випуску продукції або послуг без зростання ресурсів, що використовуються.

Серед методів опису НТП в агрегованих моделях, які використовуються при аналізі довгострокового розвитку економіки, можна виділити чотири основні підходи (наприклад [1]) на основі:

- «нейтрального», або «автономного» НТП, в якому зростання ефективності використання ресурсів вважається незалежним від капіталовкладень та динаміки робочої сили;
- «уречевленого» НТП, коли прогрес привноситься разом з новим, більш сучасним обладнанням і новою, більш кваліфікованою робочою силою;
- «індуцированого» НТП, коли прогрес пов'язується з попереднім розвитком економіки і є наслідком цього розвитку;
- виокремлення в економічній системі особливої галузі, продуктом якої є НТП.

Звичайно у моделях економічного зростання використовується «нейтральний» НТП як задане ззовні покращання якості основних фондів (K) або кваліфікації робочої сили (L). Нагадаємо, що розрізняють три основні випадки «нейтрального» НТП. Це НТП «нейтральний»:

- за Хіксом, коли зростають як ефективність використання основних фондів, так і ефективність використання трудових ресурсів з часом пропорційно;

– за Харродом, коли зростає ефективність використання трудових ресурсів, а ефективність використання основних фондів залишається на тому ж рівні;

– за Солоу, коли зростає ефективність використання основних фондів, а ефективність використання трудових ресурсів залишається незмінною.

Питання про джерела походження НТП та його аналітичний опис є надзвичайно важливим елементом побудови гнучкої макроекономічної моделі зростання економіки. Зазначене стає зрозумілим, якщо згадати про те, що в розвинутих індустріальних країнах світу темпи зростання ВВП значною мірою визначаються автономним НТП.

Метою цього дослідження є подальше вдосконалення запропонованого А.А. Акаєвим підходу до отримання аналітичного виразу нейтрального за Хіксом науково-технічного прогресу з урахуванням фактора людського капіталу та апробація розробленого підходу на прикладах економік України та Російської Федерації.

Основна частина. Досить важко виявити та підрахувати внесок НТП в економічне зростання, оскільки НТП є довгостроковим фактором і його важко спостерігати в короткостроковий або середньостроковий проміжки часу. НТП як екзогенний фактор економічного зростання звичайно виявляється неявно та опосередковано через покращання якості факторів виробництва. Тому достатньо плідними виявилися підрахунки внеску НТП у зростання виробництва за допомогою «залишкових» методів, запропонованих Р. Солоу та Е. Денісоном (наприклад, [2, ст. 102]).

Використовуючи метод Р. Солоу, отримаємо аналогічну формулу внеску приросту певних факторів у зростання загального обсягу виробництва. Для цього розглянемо неокласичну виробничу функцію:

$$Y(t) = A(t)F(K(t), H(t), L(t)), \quad (1)$$

яка описує ВВП країни у момент часу t . У формулі (1) $K(t)$ – капітал (основні виробничі фонди), $H(t)$ – людський капітал (витрати на освіту тощо), $L(t)$ – кількість зайнятих у народному господарстві, $A(t)$ – «нейтральний» НТП за Хіксом.

Обчислимо похідну першого порядку функції (1):

$$\frac{dY}{dt} = F(K(t), H(t), L(t)) \frac{dA}{dt} + A(t) \left(\frac{\partial F}{\partial K} \frac{dK}{dt} + \frac{\partial F}{\partial H} \frac{dH}{dt} + \frac{\partial F}{\partial L} \frac{dL}{dt} \right). \quad (2)$$

Поділивши обидві частини співвідношення (2) на Y , з урахуванням формули (1) перепишемо отриманий вираз у диференціалах:

$$\frac{dY}{Y} = \frac{dA}{A} + \frac{\partial Y}{\partial K} \frac{dK}{Y} + \frac{\partial Y}{\partial H} \frac{dH}{Y} + \frac{\partial Y}{\partial L} \frac{dL}{Y}. \quad (3)$$

Слід зазначити, що $\frac{\partial Y}{\partial K} \frac{K}{Y} = w_K$ є відносною часткою капіталу, а $\frac{\partial Y}{\partial L} \frac{L}{Y} = w_L$ є відносною часткою праці у виробленому продукті. Аналогічним чином величину $\frac{\partial Y}{\partial H} \frac{H}{Y} = w_H$ можна розглядати як відносну частку

людського капіталу у виробленому продукті. З урахуванням позначень перерахованих відносних часток формулу (3) перепишемо у такому вигляді:

$$\frac{dY}{Y} = \frac{dA}{A} + w_K \frac{dK}{K} + w_H \frac{dH}{H} + w_L \frac{dL}{L}. \quad (4)$$

Замінюючи диференціали d приростами Δ відповідних функцій, з рівності (4) отримаємо функцію темпів приросту обсягу виробництва:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + w_K \frac{\Delta K}{K} + w_H \frac{\Delta H}{H} + w_L \frac{\Delta L}{L}.$$

У цьому співвідношенні $\Delta A/A$ показує внесок приросту сукупної продуктивності факторів K, H, L у зростання загального обсягу виробництва. Таким чином, ми отримуємо можливість оцінити частку НТП у прирості обсягів виробництва залишковим методом, а саме:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - w_K \frac{\Delta K}{K} - w_H \frac{\Delta H}{H} - w_L \frac{\Delta L}{L}. \quad (5)$$

Нагадаємо, що показник $\Delta A/A$ ще називають залишком Солоу і використовують як міру участі НТП у економічному зростанні. Надалі одержане рівняння (5) буде використане для коригування показника експоненти у функції НТП. На нашу думку, воно має і самостійний інтерес для досліджень, пов'язаних з вимірюванням НТП.

Використовуючи дані часових рядів стосовно Y, K, H, L , побудуємо графіки залишків Солоу для України та Російської Федерації (рис. 1).

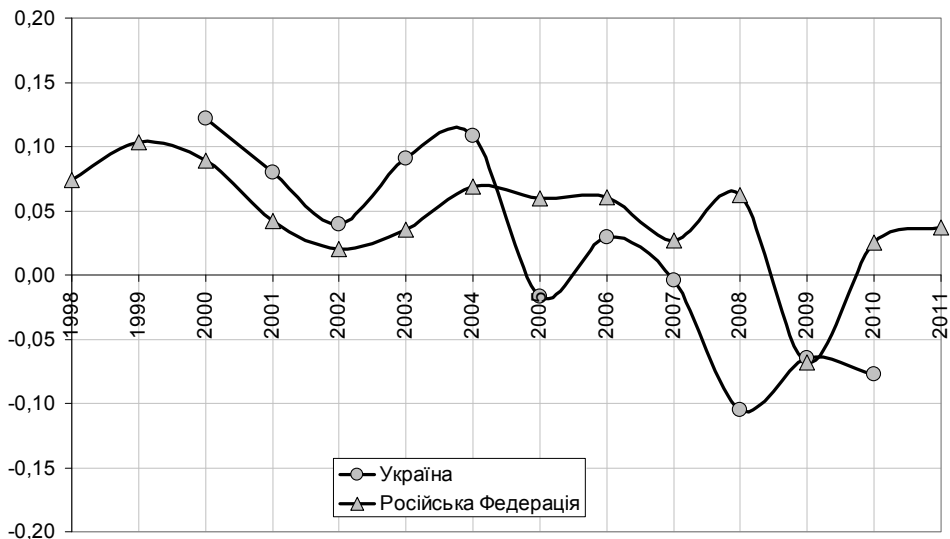


Рис. 1. Графіки залишків Солоу для України та Російської Федерації

Примітка: при розрахунках та побудові графіків використано статистичні дані Федеральної служби державної статистики Російської Федерації та Державної служби статистики України [3], [4].

Великого значення при побудові макроекономічних моделей економічного зростання має використання функції науково-технічного прогресу. Виходячи з викладених далі міркувань, отримаємо аналітичний вираз зазначеної функції і побудуємо її для України та Російської Федерації.

У деяких моделях економічного зростання для опису довгострокової динаміки розвитку технологій використовується функція Кузнеця – Кремера:

$$\frac{dT}{Tdt} = \hat{a}N,$$

де T – рівень технологічного розвитку, N – кількість населення, $\hat{a}$ – постійний коефіцієнт.

Ідея побудови цього рівняння базована на припущенні щодо пропорційності кількості інноваторів до загальної кількості населення, з одного боку, та їх пропорційності відносним темпам технологічного розвитку країни – з іншого. Однак Ч. Джоунс показав, що у сучасних умовах, коли НТП стає важливим елементом політики багатьох країн світу, замість рівняння Кузнеця – Кремера доцільно використовувати так зване НДДКР-рівняння, тобто рівняння, яке враховує науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в країні через кількість зайнятих у цій сфері. Нехай L_A – кількість зайнятих у НДДКР, $l_A = L_A/L$ – частка зайнятих у НДДКР у загальній кількості зайнятого в економіці населення (L). Тоді НДДКР-рівняння має такий вигляд:

$$\frac{dA}{Adt} = a l_A, \quad (6)$$

де a – стала.

Однак через деякий час Джоунс виявив певні вади рівняння (6) і висловив побажання стосовно того, щоб знайти спосіб щодо збереження його базової структури. Зазначену проблему вдалося вирішити А.А. Акаєву, А.В. Коротаєву, С.Ю. Малкову та Ю.В. Божевольнову [5] шляхом урахування універсального принципу спадання віддачі від масштабу (чим більшою є чисельність зайнятих у сфері НДДКР, тим меншою є віддача від додаткових ресурсів або працівників; для кожної країни існує своя оптимальна частка зайнятих у НДДКР, за якої темпи НТП мають максимальне значення).

Запишемо запропоноване авторами [5] узагальнення диференційного рівняння (6):

$$\frac{d}{dl_A} \left(\frac{dA}{AdA} \right) = a(l_M - l_A), \quad (7)$$

де l_M – величина частки зайнятих у НДДКР у режимі насичення, тобто певна стала для кожної конкретної країни, a – стала.

Перевірка рівняння (7) для низки країн підтвердила його відповідність фактичним даним [5].

З формули (7) маємо:

$$d \left(\frac{dA/dt}{A} \right) = a l_A (l_M - l_A) dl_A. \quad (8)$$

Позначимо:

$$\varphi_A(t) = \frac{dA/dt}{A(t)}; \quad \varphi_A(t_0) = \frac{A'(t_0)}{A(t)}, \quad (9)$$

де $A'(t) = dA/dt$.

Інтегруючи обидві частини співвідношення (8) у межах від t_0 до t , де t_0 – деяка довільна фіксована точка (початковий момент відліку часу), одержимо:

$$\varphi_A(t) = \frac{a}{6} \left[l_A^2(t)(3l_M - 2l_A(t)) - l_A^2(t_0)(3l_M - 2l_A(t_0)) \right] + \varphi_A(t_0). \quad (10)$$

З (9) маємо:

$$\frac{dA}{A(t)} = \varphi_A(t) dt.$$

Ураховуючи, що диференціал функції наближено дорівнює її приросту, а диференціал незалежної змінної t є сталою, маємо $dA \approx \Delta A$, де $\Delta A = A(t + \Delta t) - A(t)$, $dt \approx \Delta t$. Покладаючи $\Delta t = 1$ і враховуючи зазначене, з рівняння (10) одержимо теоретичний вираз для знаходження $\Delta A/A$, а саме:

$$\frac{\Delta A}{A} \approx \varphi_A(t) = \frac{a}{6} \left[l_A^2(t)(3l_M - 2l_A(t)) - l_A^2(t_0)(3l_M - 2l_A(t_0)) \right] + b, \quad (11)$$

де a та b – певні сталі, які визначаємо за допомогою формули (5) так, щоб крива (11) найкращим чином апроксимувала залежність (5).

У праці [5] було запропоновано апроксимувати величину l_A – частку зайнятих у НДДКР у країні, за допомогою логістичної кривої. Ми застосували дещо інший порівняно з [5] вид логістичної кривої [6], який дозволив більш адекватно згладити експериментальні дані для України та Російської Федерації, а саме ми використали залежність виду:

$$l_A(t) = d + \frac{l_M}{1 + \exp(\alpha + \beta t)}. \quad (12)$$

У формулі (12) α та β є невідомими параметрами, а величини d та l_M задаються. Шляхом логарифмічного перетворення рівняння (12) набуває такого вигляду:

$$\ln \left(\frac{l_M}{l_A(t) - d} - 1 \right) = \alpha + \beta t.$$

Позначивши $z(t) = \ln \left(\frac{l_M}{l_A(t) - d} - 1 \right)$, отримаємо рівняння лінійної регресії:

$$z(t) = \alpha + \beta t.$$

Точкові оцінки $\hat{\alpha}$, $\hat{\beta}$ невідомих параметрів α , β знаходимо із системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \hat{\alpha}n + \hat{\beta} \sum t = \sum z, \\ \hat{\alpha} \sum t + \hat{\beta} \sum t^2 = \sum t z. \end{cases}$$

Підставляючи одержані значення у формулу (12), одержимо вибірккову парну нелінійну регресію:

$$\hat{l}_A(t) = d + \frac{l_M}{1 + \exp(\hat{\alpha} + \hat{\beta} t)}. \quad (13)$$

Використовуючи статистичні дані щодо зайнятих у НДДКР в Україні та Російській Федерації, побудуємо криві (13) для кожної з цих держав (рис. 2, 3).

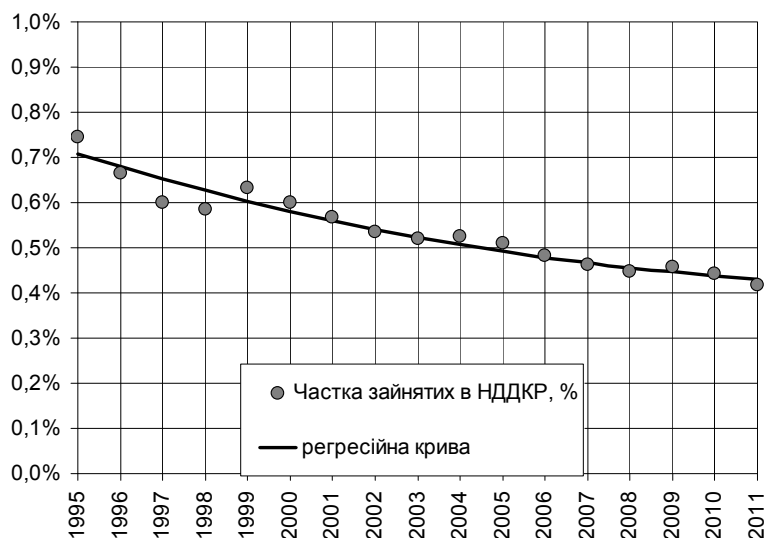


Рис. 2. Апроксимація експериментальних даних регресійною кривою ($R^2=0,95$) для України

Зазначена регресійна крива для України ($R^2=0,96$) має вигляд:

$$\hat{I}_A = 75 + \frac{400}{1 + \exp(0,06 + 0,17t)}$$

та для Російської Федерації ($R^2=0,94$):

$$\hat{I}_A = 700 + \frac{1700}{1 + \exp(0,37 + 0,18t)}$$

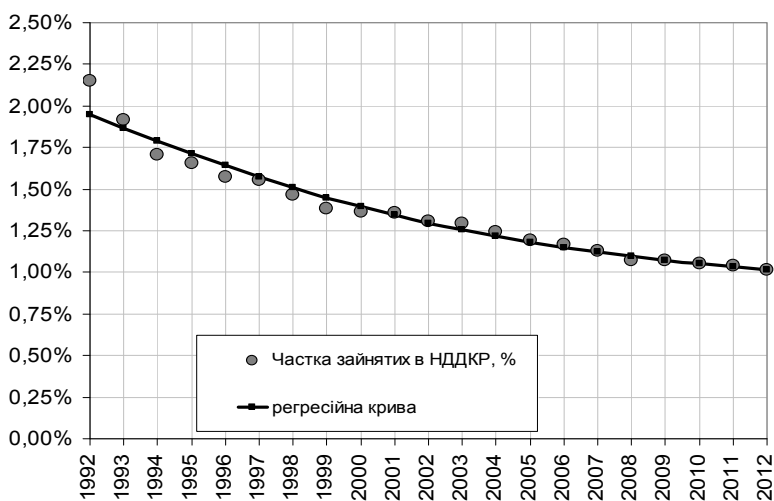


Рис. 3. Апроксимація експериментальних даних регресійною кривою ($R^2=0,98$) для Російської Федерації

Підставляючи вираз (13) у формулу (11) та визначаючи зазначеним вище засобом значення величин a та b у (11), одержимо функцію $\varphi_A(t)$ для України та Російської Федерації (рис. 4, 5).

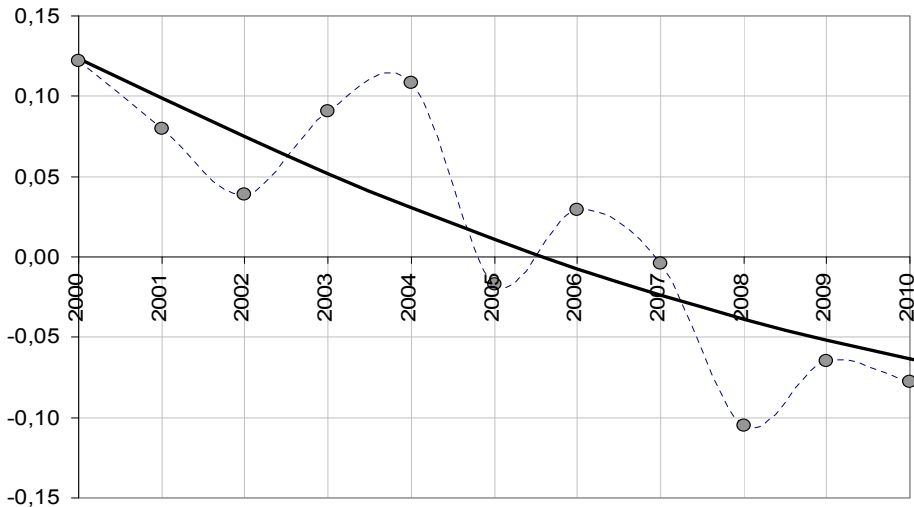


Рис. 4. Апроксимація експериментальних даних нейтрального за Хіксом НТП кривою $\varphi_A(t)$ для України

За допомогою співвідношень (9) – (11), (13) отримаємо вираз функції НТП $A(t)$, а саме:

$$A(t) = A_0 \exp \left\{ \frac{a}{6} \int_{t_0}^t \hat{l}_A^2(\tau) (3l_M - 2\hat{l}_A(\tau)) d\tau + \left[b - \frac{a}{6} \hat{l}_A^2(t_0) (3l_M - 2\hat{l}_A(t_0)) \right] (t - t_0) \right\}, \quad (14)$$

де $A_0 = A(t_0)$ – значення функції НТП у початковий момент часу t_0 . Зазначимо, що інтеграл в аргументі експоненти обчислюється у квадратурах. Кінцевий вигляд формули (14) ми свідомо не наводимо, оскільки він є громіздким. Після проведення відповідних розрахунків побудуємо графіки кривих $A(t)/A_0$ для України та Російської Федерації, зафіксувавши, наприклад, $t_0 = 2001$.

Відомо, що темп зростання зазначає, у скільки разів аналізований рівень динамічного ряду змінюється порівняно з рівнем, прийнятим за базу порівняння. З графіків, наведених на рис. 6, випливає, що крива базисного темпу зростання НТП в Україні спочатку зростає від 1 (2001 р.) до 1,21 (2005 р.), а з часом монотонно спадає до 0,83 (2013 р.). Для Російської Федерації спостерігається зростання темпу зростання НТП від 1 (2001 р.) до 1,28 (2013 р.).

Одним з ефективних показників динаміки зміни НТП є темп приросту, який характеризує абсолютний приріст у відносних величинах. Він може бути виражений у вигляді коефіцієнта або у відсотках. Темп приросту, об-

числений у відсотках, показує на скільки відсотків змінився рівень НТП у поточному році порівняно з базовим рівнем. Для аналізу динаміки економічних явищ застосовують базисний та ланцюговий темпи приросту. На основі одержаних даних наведемо криві базисного темпу приросту та ланцюгового темпу приросту для обох країн (рис. 7, 8).

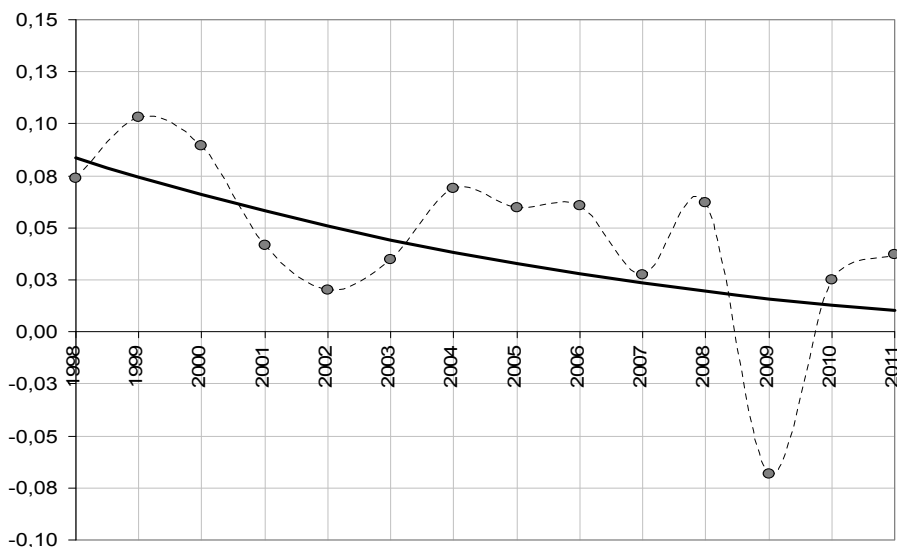


Рис. 5. Апроксимація експериментальних даних нейтрального за Хіксом НТП кривою $\varphi_A(t)$ для Російської Федерації

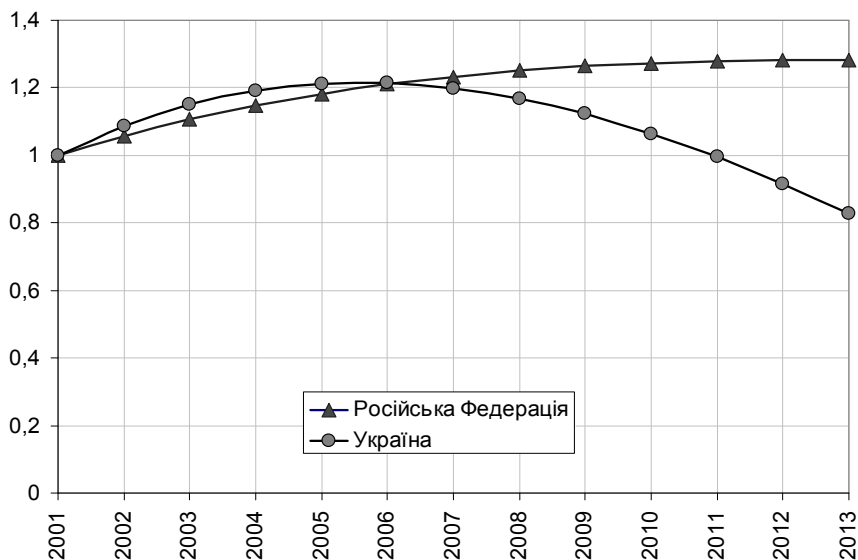


Рис. 6. Криві базисного темпу зростання НТП для України та для Російської Федерації (базовим є 2001 р.)

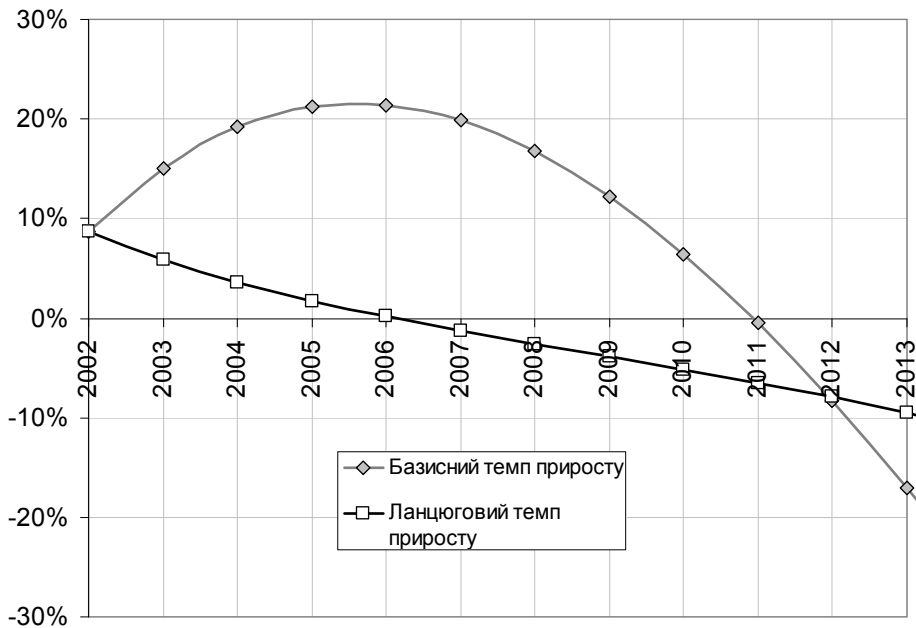


Рис. 7. Криві базисного та ланцюгового темпів приросту НТП для України

Як свідчать наведені на рис. 7 та 8 криві, для обох країн ланцюгові темпи приросту НТП є монотонно спадними. Причому для України з 2006 р. зазначений показник є від'ємний, що має небажані наслідки для економіки країни. Що ж стосується базисного темпу приросту НТП для Російської Федерації, то його зростання від 5,7 (2002 р.) до 28,2% (2013 р.) відбувається з певним гальмуванням процесу. Для України цей показник спочатку зростає від 8,7 (2002 р.) до 21,4% (2006 р.), а потім стрімко спадає: до -17% (2013 р.). Зазначені процеси зміни динаміки НТП мають певне економічне підґрунтя. Якщо спочатку структура світової економіки була індустріальною, тобто базованою здебільшого на отриманні великих прибутків завдяки експлуатації дешевих корисних копалин, то зараз – це економіка, якій притаманний інноваційний характер.

Збільшення темпу зростання НТП в Україні в період з 2001 по 2005 р. можна пояснити тим, що у 2000 р., за даними НАН України, у рамках євроінтеграції було проголошено головний і визначальний пріоритет держави – перехід її економіки на інноваційний шлях розвитку [7]. Однак незважаючи на певні зусилля держави, а саме на поступове зростання витрат на НДДКР з 0,96 ВВП у 2000 р. до 1,17% ВВП у 2005 р. (рис. 9), не відбулося суттєвих змін ані у сфері НДДКР, ані у впровадженні результатів НДДКР у виробництво. А починаючи з 2006 р., за даними Комітету Верховної Ради України з питань науки та освіти, частка асигнувань на НДДКР (по закону – 1,7% ВВП) різко зменшилася до 0,85% ВВП вже у 2007 р., і зменшувалася щорічно до 0,72% у 2011 р., що дало підстави порівнювати Україну за цим показником з деякими слаборозвинутими країнами «третього світу». Зазначені проце-

си знайшли своє відображення у стрімкому падінні як темпу зростання, так і темпу приросту НТП, починаючи з 2006 р. і до теперішнього часу (рис. 6, 7).

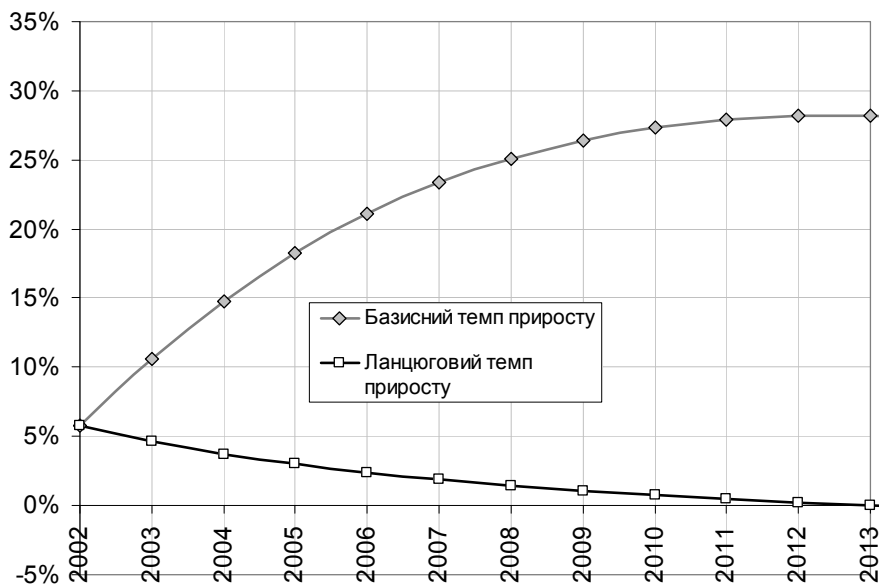


Рис. 8. Криві базисного та ланцюгового темпів приросту НТП для Російської Федерації

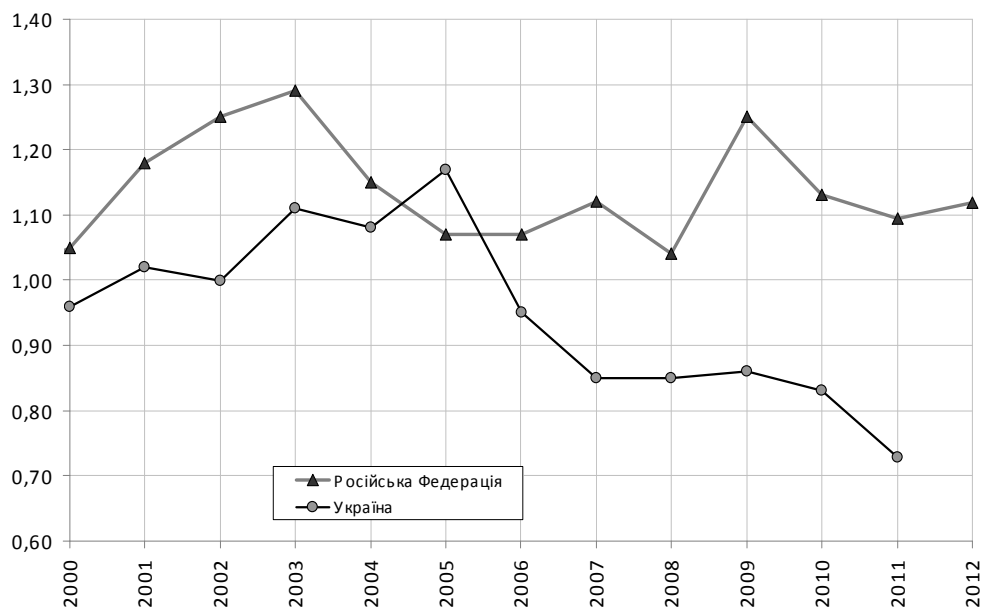


Рис. 9. Витрати на НДДКР, % ВВП

Джерело: World Development Indicators (WDI).

Що ж стосується Російської Федерації, то тут ситуація дещо інша. Пов'язана вона з непростими процесами переходу до інноваційної економіки. Так, спочатку спостерігалось зростання витрат на НДДКР з 1,05% ВВП у 2000 р. до 1,29% ВВП у 2003 р., далі витрати поступово зменшувалися до рівня приблизно 1,1% ВВП у 2004–2008 рр., а потім збільшились до 1,25% ВВП у 2009 р. і знову зменшились до рівня, близького до 1,1% від ВВП. Зазначеними коливаннями у фінансуванні НДДКР можна частково пояснити зростання з певним пригальмовуванням кривих темпу зростання та темпу приросту НТП в Російській Федерації.

Висновки. Отже, у статті:

- з урахуванням людського капіталу отримано залишок Солоу для нейтрального за Хіксом НТП, який було використано для коригування показника експоненти у функції НТП, виходячи з найкращого згладжування дискретної інформації;

- для апроксимації відносної частки зайнятих у НДДКР використано гнучкий вид логістичної кривої; який дозволив отримати більш якісний результат порівняно з відомим;

- за допомогою зазначеного отримано криві темпів зростання та темпів приросту функції НТП для економік України та Російської Федерації і зроблено їх порівняльний аналіз.

Запропонований у статті підхід до побудови функції НТП може бути використаний для подальшого вдосконалення моделей макроекономічної динаміки з метою якісного покращання прогнозування на їхній основі.

Список використаних джерел

1. Иванилов Ю.П. Математические модели в экономике / Ю.П. Иванилов, А.В. Лотов. – М.: Наука, 1979. – 303 с.
2. Браун М. Теория и измерение технического прогресса / М. Браун. – М.: Статистика, 1971. – 208 с.
3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>; http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm.htm; <http://www.ukrstat.gov.ua/>; http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
5. Акаев А.А. К вопросу об учете особенностей технологического развития и человеческого капитала при моделировании и прогнозировании мировой динамики / А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков, Ю.В. Божевольнов // ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий, С.Ю. Малков // Проекты и риски будущего. Концепции, модели, инструменты, прогнозы. – М.: Красанд/URSS, 2011. – С. 232–242.
6. Лакин Г.Ф. Биометрия / Г.Ф. Лакин. – М.: Высшая школа, 1980. – 294 с.
7. Старокадомский Д.Л. Состояние развития высоких технологий в мире и в Украине / Д.Л. Старокадомский // Наука та інновації. – 2007. – № 5. – Т. 3. – С. 86–89.

При использовании производственных функций и построении моделей экономического роста важную роль играет функция научно-технического прогресса (далее – НТП). На основе усовершенствования предложенного академиком А.А. Акаевым подхода получены аналитические выражения «нейтральной», по Хиксу, НТП-функции для Украины и Российской Федерации, а также проведен их детальный сравнительный анализ.

Ключевые слова: *функция научно-технического прогресса, темп роста, темп прироста, остаток Солоу.*

At using of production functions and at construction of models of economic growth the function of scientific and technical progress (further – STP) plays the important role. On the basis of improvement of offered by academician A.A. Akaev of the approach analytical expressions «neutral» on Hicks STP-function have been obtained for Ukraine and Russian Federation, and also their detailed comparative analysis is carried out.

Key words: *function of the scientific-technical progress, rate of growth, rate of a gain, the rest Solow.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.512.62

Н.В. Ващенко

РОЛЬ КАДРІВ В ІНТЕНСИВНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті доведено пріоритет кадрової складової в інтенсивному розвитку будь-якої економічної системи; розкрито сутність екстенсивного та інтенсивного розвитку підприємств; наведено трактування поняття «розвиток підприємства»; здійснено критичний аналіз неврахування кадрової складової в інтенсивному розвитку підприємства при характеристиці цього поняття; уточнено поняття «інтенсивний розвиток підприємства» з виділенням провідної ролі персоналу, здатного впроваджувати інновації на підприємстві, як основи інтенсивного розвитку.

Ключові слова: *інновації, інтенсивний розвиток, підприємство, персонал, екстенсивний розвиток.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку підприємств будь-якої галузі національної економіки характеризується прагненням їх керівників до збільшення обсягів реалізації товарів і послуг та, відповідно, зростання обсягів доходу та прибутку, що логічно. У той же час здійснення господарської діяльності підприємства пов'язане з використанням ресурсів, ефективність витрат яких і дозволяє керівництву отримати бажаний результат розвитку. Стає зрозумілим, що для отримання такого (бажаного) результату керівництво підприємства повинно розглядати персонал як рушійну силу розвитку, мотивувати персонал до формування та реалізації потенціалу підприємства на основі впровадження інновацій – як основи забезпечення інтенсивного розвитку підприємства. Виконання цих передумов управління підприємством на сучасному етапі сприятиме забезпеченню його розвитку на інтенсивній основі, що є вимогою часу для розвитку економічної системи будь-якого рівня, оскільки лише інноваційність є головною передумовою інтенсивного розвитку.

Проблематика інтенсивного розвитку підприємств на сучасному етапі привертає увагу багатьох учених-економістів, що для українських підприємств є вельми актуальним практичним завданням, і підтверджено не тільки теорією, але й реаліями сьогодення. Так, актуальність цієї проблеми чітко викладено у Постанові Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» від 2007 р., у якій, зокрема, йдеться про таке: економіка України обтяжена інерцією попереднього екстенсивного розвитку, що за індексом конкурентоспроможного зростання ставить її на 77-ме місце серед 80 країн [1]. Виходячи зі змісту цього документа, стає очевидним, що протилежність інтенсивному – екстенсивний розвиток зумовлюється такими негативними тенденціями, як деформованість інноваційної діяльності внаслідок відсутності у країні інноваційної системи, низьким науково-технічним потенціалом у країні, який у 10 разів менше, ніж у роз-

винутих країнах, технологічним відставанням українських підприємств від підприємств розвинутих країн, старінням наукових кадрів і втратою наукового кадрового потенціалу, невідповідністю системи вищої освіти потребам економіки та суспільним потребам щодо підготовки висококваліфікованих кадрів, недосконалістю національного законодавства у частині стимулювання інноваційної діяльності, деформованістю структури управління науково-технічною та інноваційною сферами тощо [1].

Безперечно, ці практичні проблеми макроекономічного рівня гальмують інтенсивний розвиток національних підприємств і не створюють відповідних передумов такого шляху розвитку. При цьому звертає на себе увагу той факт, що кадрова складова у найбільшому ступені впливає на інтенсивний розвиток.

Аналіз досліджень і публікацій за визначеною проблемою. Проблематиці інтенсивного розвитку підприємств на сучасному етапі присвячено праці багатьох учених.

З точки зору теорії та класифікації видів і типів розвитку з доказом безальтернативності інтенсивного звертають на себе увагу дослідження таких учених, як С.М. Ілляшенко [2], Є.А. Орлова та О.Д. Ситникова [3], Є.Л. Семенчук [4]. З точки ж зору виділення пріоритету кадрової складової в інтенсивному розвитку підприємств певний інтерес являють дослідження М.В. Семикіної [5], В.П. Антонюк [6], Б.М. Данилишина [7], А.М. Колода [8], В.П. Думанської [9], А.В. Василик [10], Є.П. Шилинське [11].

Виділення невирішеної частини загальної проблеми. У той же час науковою проблемою можна визнати той факт, що при трактуванні самого поняття «інтенсивний розвиток» і, зокрема, при визначенні поняття «інтенсивний розвиток підприємства» та його характеристики, в окремих випадках не враховується ані кадрова складова, ані роль персоналу у забезпеченні інтенсивного розвитку підприємства.

Отже, невирішеним питанням є сприйняття самого процесу інтенсивного розвитку підприємства з урахуванням ролі кадрів, здатних упроваджувати інновації на підприємстві. Це потребує уточнення не тільки поняття «інтенсивний розвиток підприємства», але й більш докладного вивчення варіантів розвитку підприємства.

Формування цілей статті, постановка завдання. З метою вирішення цієї наукової проблеми необхідно: визначити роль кадрів (персоналу, робочої сили) в розвитку будь-якої економічної системи; виділити пріоритет кадрової складової в інтенсивному розвитку; розкрити сутність екстенсивного та інтенсивного варіантів розвитку підприємств; довести пріоритет кадрової складової в інтенсивному розвитку підприємства при характеристиці цього поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Персонал визнається нами головним ресурсом і рушійною силою інтенсивного розвитку підприємств. У той же час сучасний етап інтенсивного розвитку підприємств в Україні гальмується нестачею кваліфікованих кадрів, які здатні впроваджувати інновації. Доказом цього твердження є дослідження М.В. Семикіної, яка констатує, що могутність будь-якої країни визначається «здобутками праці, пов'язаною з розробкою ноу-хау, новітніх технологій, проектів, виробництвом конкурентоспроможних на світовому ринку інноваційних

продуктів... Однак, в Україні на початку XXI ст., порівняно з 1991 р., у 2,6 рази зменшилася чисельність працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю, у 23 рази кількість винахідників і раціоналізаторів на підприємствах, практично зруйновано низькою оплатою праці стимули до науково-технічної творчості, підприємствам вкрай бракує менеджерів, які здатні проводити технологічні нововведення, в економіці не забезпечено мотивацію активної інноваційної поведінки роботодавців і найманих працівників, не сформовано трудової свідомості, чіткої установки на інновації, що в умовах міжнародної конкуренції та глобалізації світової економіки є прямою загрозою економічній безпеці України» [5, с. 234].

Очевидно, що перелічені практичні проблеми доводять, з одного боку, необхідність концентрації уваги на кадровій складовій процесу забезпечення інтенсивного розвитку національних підприємств, а з іншого – вступають у протиріччя з можливістю задоволення їх потреб у кадрах необхідної кваліфікації та забезпечення розвитку персоналу в системі вищої освіти з метою підвищення рівня його знань, кваліфікації та навичок – як основи впровадження інновацій.

З наукової точки зору вирішення цієї проблеми потребує розкриття сутності процесу «інтенсивний розвиток».

В еволюційному аспекті проблематика інтенсивного розвитку стала об'єктом наукових досліджень і набула свого поширення у наукових колах з середини XX ст. Однак у моделях розвитку соціально-економічних систем Дж. Форрестера та Д. Медоуза особливу увагу було приділено фізичним, демографічним та екологічним факторам розвитку поза врахуванням науково-технічних, що можна визнати їх недоліком. У той же час у більш пізній період (на Міжнародній конференції з проблем народонаселення 1994 р. у Карірі) було наголошено та рекомендовано всім цивілізованим країнам прийняти рекомендації, сутність яких зводилася до такого: розвиток суспільства та вирішення у ньому внутрішніх системних протиріч між економічними, соціальними та екологічними системами неможливе поза активним впровадженням досягнень науково-технічного прогресу (НТП) в усі сфери життєдіяльності людини й суспільства [12, с. 9–10]. Такий підхід впливав із того, що постала проблема вичерпаності ресурсів (зокрема – природних і фінансових), що вимагало впроваджувати досягнення НТП з метою їх ощадливого використання за допомогою інтелектуалізації праці та на основі формування і реалізації інтелектуального і наукового потенціалів. Відтак було доведено, що ці фактори є двигунами інтенсивного розвитку суспільства та економіки, де «...тільки випереджальний розвиток науки й освіти, нагромадження та ефективне використання науково-технічного потенціалу дозволяють успішно адаптуватися людині й суспільству до нових умов розвитку, забезпечують ріст добробуту населення» [12, с. 14].

Наведені аргументи щодо безальтернативності інтенсивного розвитку за своєю сутністю ґрунтуються на глобальному (макроекономічному) підході, у якому передумовами інтенсивного розвитку визначаються такі, як інтелектуальна праця, науково-технічний прогрес і сформовані освітній та науково-технічний потенціали у системі «економіка – суспільство».

Такий (макроекономічний) підхід ґрунтується на визначенні передумов розвитку економіки з точки зору функціональних аспектів із розглядом мож-

ливих варіантів (або типів). При цьому можна не вважати науковою проблемою точки зору сучасних учених-економістів щодо визначення кількості цих варіантів, оскільки кожним із них ураховано як екстенсивний, так й інтенсивний (наприклад, С.М. Ілляшенко виділяє екстенсивний, інтенсивний науково-технічний та інноваційний науково-технічний шляхи розвитку підприємств та економіки країни у цілому [2, с. 135]; Є.А. Орлова та О.Д. Ситникова – екстенсивний та інтенсивний шляхи розвитку підприємств [3]; Є.Л. Семенчук також лише екстенсивний та інтенсивний типи розвитку підприємств [4, с. 199]). Науковою проблемою можна визнати те, що в окремих дослідженнях під сумнів ставиться сама безальтернативність інтенсивного варіанта розвитку підприємств на сучасному етапі: так, Є.А. Орлова та О.Д. Ситникова у своїх дослідженнях стверджують, що «...існують два можливі шляхи розвитку підприємств – інтенсивний та екстенсивний... та незважаючи на кардинальні відмінності між ними, найчастіше за все використовується їх комбінація...» [3]. Вважаємо, що на практиці такі комбінації й відбуваються, але виходячи з наведених вище аргументів, необхідно створити у державі передумови саме для інтенсивного розвитку підприємств.

На доказ цього твердження, у табл. 1 наведено сутність найбільш можливих варіантів розвитку підприємств.

Отже, з наведених характеристик двох можливих варіантів розвитку підприємств на сучасному етапі, що характеризуються зростанням конкуренції, дефіцитністю ресурсів, насиченістю ринку, з одного боку, та вищевизначеними практичними проблемами розвитку українських підприємств – з іншого, безальтернативним є лише інтенсивний.

Таблиця 1

Сутність екстенсивного та інтенсивного варіантів розвитку підприємств

Існуючі варіанти розвитку підприємства	Характеристика сутності варіанта розвитку	Автор, джерело
Екстенсивний	Полягає у механічному нарощуванні обсягів витрат ресурсів, кількісному збільшенні факторів виробництва, зростанні виготовлення продукції за рахунок зростання витрат фінансових ресурсів і часу на розширення виробництва	Є.А. Орлова, О.Д. Ситникова [3]
	Пов'язаний зі зростаючими витратами ресурсів, відбувається в умовах ненасиченого ринку, за відсутності конкуренції, в умовах відносної стабільності середовища господарювання	С.М. Ілляшенко [2, с. 135]
	Відбувається за рахунок збільшення обсягів і розширення номенклатури товарів і послуг шляхом додаткових витрат ресурсів і капіталовкладень	Є.Л. Семенчук [4, с. 199]
Інтенсивний	Передбачає більш ефективне використання ресурсів, які вже задіяні за рахунок якісного вдосконалення технічних, технологічних, економічних та інших систем, що забезпечує зростання продуктивності, зниження матеріаломісткості та трудомісткості основного виробництва, підвищення рентабельності	Є.А. Орлова, О.Д. Ситникова [3]

Закінчення табл. 1

Існуючі варіанти розвитку підприємства	Характеристика сутності варіанта розвитку	Автор, джерело
	Передбачає використання досягнень науки та техніки для вдосконалення конструкцій і технологій виробництва традиційних (модернізованих) продуктів із метою зниження собівартості їх виробництва, підвищення якості та конкурентоспроможності; є необхідним в умовах насичення ринків, вичерпання ресурсів, зростання конкуренції	С.М. Ілляшенко [2, с. 135]
	Характеризується якісним удосконаленням продуктивних сил і факторів виробництва, оновленням основних засобів, підвищенням кваліфікації персоналу та ефективності господарської діяльності за рахунок поліпшення її організації	Є.Л. Семенчук [4, с.199]

Як додаток до наведених характеристик (табл. 1) звертає на себе увагу також такий необхідний варіант розвитку підприємств та економіки країни у цілому, як «інноваційний науково-технічний», виділений С.М. Ілляшенко, сутність якого полягає у «безперервному оновленні асортименту продукції і технологій виробництва, удосконаленні системи управління виробництвом і збутом» [2, с. 135].

Поруч із наведеними аргументами щодо безальтернативності у виборі варіантів розвитку підприємств на сучасному етапі на користь інтенсивного, привертає до себе увагу така наукова проблема: лише Є.Л. Семенчуком при характеристиці сутності інтенсивного розвитку (табл. 1) чітко визначається рушійна сила розвитку підприємства, виходячи з його природи – персонал.

При вирішенні цієї проблеми звертають на себе увагу результати сучасних учених-економістів, на основі яких можливо переконатися у тому, що саме від якості праці персоналу залежить інтенсивний розвиток підприємств. Так, на основі змісту моделі макроекономічного зростання Р. Солоу, В.П. Антонюк приходить до справедливого висновку про те, що економічне зростання будь-якої країни залежить від інтенсивності використання праці та капіталу, де продуктивності праці на основі технічного прогресу та освіченості персоналу відводиться вирішальна роль [6, с. 151]; до того ж, цим ученим обґрунтовується думка, з якою не можна не погодитися: «Стратегічним пріоритетом України є перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, де найважливішою передумовою є нагромадження та ефективне використання якісних рис людини, які формують сучасні продуктивні здібності працівника...» [6, с. 6]. Б.М. Данилишин, у свою чергу, наголошує на тому, що «...конкурентоспроможність будь-якої країни залежить не стільки від потужності природних ресурсів, скільки від якості людських, де рівень розвитку освіти, людський капітал і кваліфікація населення вирішальною мірою формують соціально-економічний потенціал держави... є потужним важелем економічного піднесення» [7, с. 26]. А.М. Колот справедливо відзначає, що «...знання та інші ресурси інтелектуального, інноваційного

характеру – людина – нова економіка – конкурентні переваги – стійкий розвиток – таким є ланцюг нового глобального феномену, який буде визначати соціально-економічний прогрес в умовах глобалізації» [8, с. 351–352]; в іншому своєму дослідженні цей учений наголошує на тому, що соціально-економічний розвиток у сучасних умовах глобалізації та зростання відкритості національних економік є неможливим за відсутності висококваліфікованих та інноваційно орієнтованих працівників, здатних упроваджувати сучасні прогресивні технології [13, с. 141]. Вивчаючи досвід розвинутих країн, В.П. Думанська приходить до висновку про те, що важливою тенденцією розвитку світової економіки на сучасному етапі виступає процес інтелектуалізації праці, високі технології, інновації [9, с. 243]. А.В. Василик, доводячи, що інтенсивний розвиток підприємств неможливий без упровадження нової техніки, технологій, методів розвитку бізнесу, висловлює виважену думку щодо неможливості такого розвитку без «...висококваліфікованих працівників, які здатні ефективно використовувати та розвивати свій інтелектуальний потенціал» [10, с. 30–31]. На думку ж російського вченого-економіста Є.П. Шилінського, сучасний етап розвитку підприємств та економіки у цілому пов'язаний з поглядом на робочу силу як на ключовий ресурс економіки, «...оскільки визначається безпосередня залежність результатів виробництва від якості, мотивації та характеру використання робочої сили у цілому та окремого працівника – зокрема...» [11, с. 144].

Отже, наведені аргументи переконують у тому, що головною передумовою інтенсивного розвитку підприємств на сучасному етапі є наявність освіченого та кваліфікованого персоналу, здатного впроваджувати інновації, опановувати досягнення науково-технічного прогресу, який має інтелектуальний потенціал і мотивацію до його реалізації на користь підприємства.

Наведені аргументи потребують розкриття змісту самого поняття «інтенсивний розвиток» на відповідність їм, що дозволить вирішити наукову проблему неврахування кадрової складової при його характеристиці. У цьому контексті звертає на себе увагу той факт, що серед існуючих трактувань цього поняття мають ся також певні розбіжності. Наприклад, за змістом праці [14], інтенсивний шлях розвитку є «зростанням виробництва за рахунок більш ефективного використання чинників виробництва та поліпшення технологій, що дозволяє підвищити продуктивність»; у більшості ж досліджень (зокрема тих, на основі яких надано характеристики сутності видів інтенсивного розвитку (табл. 1), чітко не дається визначення самого поняття «інтенсивний розвиток», який розглядається вченими як тип, вид, шлях або напрям тощо. Це зумовлює необхідність уточнення самого поняття «інтенсивний розвиток підприємства».

Для обґрунтування самого поняття скористаємося таким алгоритмом послідовних висновків:

– по-перше, виходячи із самого енциклопедичного визначення поняття «інтенсивний» як «напружений», «посилений» та такий, що «дає найбільшу продуктивність» [15, с. 69], стає зрозуміло, що інтенсивний розвиток передбачає додаткове докладання зусиль для отримання бажаного результату – підвищення продуктивності – показника, в якому й відображається ступінь ефективності використання ресурсів і всієї господарської діяльності підприємства;

– по-друге, розглядаючи сам процес розвитку підприємства як «процес якісних змін у складній системі «підприємство», пов'язаний із удосконаленням матеріальних і нематеріальних підсистем, де рушійною силою виступає сформований потенціал підприємства на основі освіченості персоналу, здатного здійснювати нововведення, використання якого дозволяє забезпечити перехід до більш високого стану системи, її більш досконалого та складного рівня, що в умовах відкритості до зовнішнього середовища сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності» (*визначення автора статті*), стає очевидним, що інтенсивний розвиток як безальтернативний варіант самого розвитку підприємства є процесом, який передбачає зміни на підприємстві завдяки вдосконаленню персоналом функціональних підсистем на інноваційній основі, тобто реалізації інноваційного потенціалу;

– по-третє, виходячи з того, що інновації є передумовою інтенсивного розвитку підприємства, стає зрозуміло, що без упровадження інновацій персоналом задля формування та реалізації потенціалу підприємства забезпечити інтенсивний розвиток неможливо.

Отже, виходячи зі зроблених послідовних висновків, саме поняття «інтенсивний розвиток підприємства» трактується нами таким чином: це процес забезпечення безперервного розвитку підприємства з переходом на більш високу стадію життєвого циклу, що супроводжується вмінням і зусиллями персоналу впроваджувати інновації в усі функціональні підсистеми підприємства задля їх удосконалення з метою формування інноваційного потенціалу, завдяки реалізації якого підвищується раціональність використання ресурсів, ефективність і продуктивність господарської діяльності, отримується прибуток. Вважаємо, що наведене визначення не заходить у суперечність із самим поняттям «розвиток підприємства», а конкретизує його з акцентом на інтенсивності забезпечення цього процесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що кадрова складова є необхідною передумовою розвитку підприємства загалом та зокрема – інтенсивного розвитку, оскільки лише завдяки кваліфікації, професіоналізму, досвіду та мотивації персоналу можливо впроваджувати інновації на підприємстві, що й виступає запорукою інтенсивного розвитку. Не вирішивши проблему кадрового забезпечення, підприємство здатне здійснювати свою господарську діяльність лише екстенсивним шляхом, що властиво більшості підприємств України, керівництво яких іде шляхом побудови кадрової політики на принципах заощадження на оплаті праці, економії витрат на навчання персоналу та підвищення його кваліфікації. Це є утопічним шляхом не розвитку, а існування таких підприємств і забезпечує їх керівництву тимчасові вигоди поза будь-яких перспектив інтенсивного розвитку.

З наукової точки зору ця практична проблема пов'язується з нехтуванням окремими вченими-економістами важливості ролі персоналу в діяльності підприємства, орієнтованого на інтенсивний розвиток, що підтверджується неврахуванням ролі та місця персоналу при обґрунтуванні ними самого поняття «інтенсивний розвиток». Отже, надані власні трактування таких понять, як «розвиток підприємства» та «інтенсивний розвиток підприємства» є логічною спробою вирішити цю наукову проблему.

Перспективним напрямом проведеного дослідження є визначення факторів, які впливають на інтенсивний розвиток підприємства. Гіпотетично інтенсивний розвиток можна визнати природною ознакою розвитку будь-якого підприємства. Однак на практиці, як про це свідчать проблеми розвитку українських підприємств, він ускладнюється під впливом зовнішніх факторів, оскільки будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою, з одного боку, та нездатністю самої системи «підприємство» адаптуватися до макросередовища внаслідок несформованого інноваційного потенціалу, розбалансованості між функціональними підсистемами, наявності у них негативних факторів – з іншого. За таких обставин як де-факто не створюються передумови для інтенсивного розвитку.

Список використаних джерел

1. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Постанова Верховної Ради України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 46. – ст. 525.
2. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
3. Орлова Е.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / Е.А. Орлова, О.Д. Ситникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/fknt/orlova/library/tez1.htm>
4. Семенчук Е.Л. Проекты развития предприятия / Е.Л. Семенчук // Вісник Одеського національного морського університету: зб. наук. праць. – Вип. 31. – Одеса: ОНМУ, 2010. – С. 197–206.
5. Семикіна М.В. Мотиваційні умови розвитку праці в умовах конкурентного середовища / М.В. Семикіна // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3–4. – С. 234–236.
6. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В.П. Антонюк // НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.
7. Данилишин Б.М. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
8. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць Київського національного економічного університету; спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т.2. – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 350–365.
9. Думанська В.П. Інтелектуалізація праці – пріоритетний напрям розвитку економіки України / В.П. Думанська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць Київського національного економічного університету; спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 2. – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 242–249.
10. Василик А.В. Інтелектуальний капітал підприємства як основний фактор виробництва в постіндустріальній економіці / А.В. Василик // Фор-

мування ринкової економіки: зб. наук. праць Київського національного економічного університету. Спецвип. до 100-річчя КНЕУ та 40-річчя кафедри управління персоналом. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 2. – К.: КНЕУ. – 2005. – С. 30–34.

11. Шилинскене Е.П. Региональный рынок труда как основной фактор инновационного развития / Е.П. Шилинскене // Успехи современного естествознания; Новгородский гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. – 2007. – № 10. – С. 144–145.

12. Акмаев А.І. Економіка й організація інноваційної діяльності / А.І. Акмаєв, Б.Т. Кліяненко, О.П. Осика та ін. – Луганськ: ІЕПД НАН України, СНУ ім. В. Даля; Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 341 с.

13. Колот А.М. Трансформація факторів соціально-економічного розвитку на етапі формування економіки знань / А.М. Колот // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 2 (12). – С. 140–148.

14. Основные факторы развития предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kylbakov.ru/page57/index.html>

15. Деловому человеку. Словарь-справочник. – Луганск: ИИО ЦПО Восточного государственного университета. – 224 с.

В статье доказан приоритет кадровой составляющей в интенсивном развитии любой экономической системы; раскрыта сущность экстенсивного и интенсивного развития предприятий; дана трактовка понятия «развитие предприятия»; проведен критический анализ пренебрежения кадровой составляющей в интенсивном развитии предприятия при характеристике данного понятия; уточнено понятие «интенсивное развитие предприятия» с выделением решающей роли персонала, способного внедрять инновации на предприятии, как основы интенсивного развития.

Ключевые слова: инновации, интенсивное развитие, предприятие, персонал, экстенсивное развитие.

In the article the priority of personnel component in intensive development of any economic system is proved; the essence of extensive and intensive development of enterprises is exposed; the interpretation of the concept «development of an enterprise» is given; critical analysis of neglect of personnel component in intensive development of an enterprise when characterizing this concept is carried out; the concept «intensive development of an enterprise» with allocation of the decisive role of personnel, which is able to innovate on an enterprise as the basis of intensive development is specified.

Key words: innovation, intensive development, enterprise, personnel, extensive development.

Одержано 14.02.2014.

УДК 663.2:519.71

О.Ю. Гаркуша, О.В. Сергєєва

МОДЕЛЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність економічного зростання підприємства; дано характеристику теоретичних підходів до побудови моделей економічного зростання та складу їх параметрів (факторів); запропоновано трикомпонентну факторну модель темпу економічного зростання виноробного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності; проведено моделювання параметрів моделі (факторів I та II порядку), що дозволило визначити оптимальні значення їх змін для збалансованого економічного зростання виноробного підприємства.

Ключові слова: економічне зростання, модель, збалансованість, виноробне підприємство, моделювання, темпи приросту.

Мінливі трансформаційні умови господарювання, в яких функціонують вітчизняні підприємства, висувають на перший план пошук та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку, які б спроможні були забезпечити реалізацію та адаптацію цілей розвитку підприємств до зовнішнього та внутрішнього середовища, а також галузевих особливостей їх функціонування. За цих обставин одним із таких напрямів є економічне зростання підприємства, яке робить його інвестиційно привабливим, дозволяє йому задовольняти зростаючий попит на продукцію, є одним з ключових факторів зміни ринкової вартості бізнесу. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність розробки підприємствами власних моделей економічного зростання, адекватних сучасним умовам і здатних забезпечувати позитивну економічну динаміку в стратегічній перспективі.

Проблемам теоретичного обґрунтування та формування різного типу моделей економічного зростання в економічній літературі присвячено багато уваги, зокрема, праці вчених О.М. Алімова, І.О. Бланка, О.О. Бакунова, В.А. Василенка, А.І. Даниленка, П.Д. Каминського, Б.А. Карпінського, У.В. Лаврика, В.І. Ландика, А.П. Минакова, В.А. Лози, А.С. Остальцева, О.Ю. Попової, Г.М. Поченчука, М.Н. Руткевича, С.В. Семенця, С.А. Смоляка, А.С. Тонких, В.М. Трегобчука, Т.М. Яхєєвої, А.С. Філіпенка, Л.В. Фролової, В.М. Хобти, О.Ю. Шиловой та ін.

Розглянуті наукові розробки з питань моделювання економічного зростання є досить значними та суттєвими. Але водночас у них недостатньо уваги приділяється обґрунтуванню динаміки та збалансованості розвитку підприємств на основі виявлення кількісних співвідношень між різними показниками та факторами. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки багатофакторних моделей економічного зростання, які б дозволяли визначати оптимальні співвідношення між ключовими параметрами діяльності підприємств з урахуванням галузевих особливостей, що забезпечить узгодженість та збалансованість усіх аспектів їх розвитку.

Метою статті є обґрунтування параметрів (факторів) моделі економічного зростання виноробного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності, а також визначення оптимальних значень змін цих параметрів, які забезпечують збалансованість компонентів моделі.

Розглядаючи питання моделювання економічного зростання підприємства, насамперед доцільно розглянути його сутність та внутрішній зміст. Спочатку економічне зростання розглядалося як макроекономічна категорія, проте, згодом цей термін знайшов адекватне відображення в теоріях менеджменту на мікрорівнях. У більшості випадків сутність економічного зростання зводиться до розширення масштабів діяльності, збільшення у часі об'ємних показників діяльності підприємства, таких як виручка від реалізації продукції, сукупні активи, прибуток, власний капітал тощо [10, с. 1].

У зарубіжних виданнях під економічним зростанням компанії розуміється показник того максимуму зростання у продажах, якого може досягти компанія при збереженні пропорцій свого фінансового стану [5, 6]. Таке визначення добре ілюструється так званим «золотим правилом» економіки підприємства [2, с. 120; 4, с. 146], яке передбачає такі допущення: вимога зростання активів викликана необхідністю зростання виробничих потужностей та інших видів ресурсів під плановане зростання продажів. При цьому обсяг продажів (виручка від реалізації) повинен зростати швидше за сумарні активи, що обумовлено зростанням віддачі вкладень в активи підприємства – одні й ті ж активи виробляють більше виручки від продажів. Більше зростання прибутку порівняно з виручкою від реалізації викликане зниженням питомих постійних витрат при зростанні обсягів виробництва і продажів [2, с. 121–122; 10, с. 6–7].

Однак «золоте правило економіки підприємства» критикується багатьма дослідниками, зокрема, через те, що не завжди вдається досягнути економії на масштабах виробництва, проте, воно містить дуже раціональний аспект – показники, що характеризують економічне зростання, мають бути взаємопорядкованими в динаміці [10, с. 7]. Тобто економічне зростання підприємства має місце тільки тоді, коли буде дотримуватися взаємопов'язане і взаємоузгоджене зростання різних об'ємних показників (виручки від реалізації продукції, активів, капіталу, прибутку тощо).

Деякі вчені, такі як О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та інші, економічне зростання підприємства розглядають як необхідну умову досягнення розвитку, як здатність господарюючого суб'єкта нарощувати обсяги виробництва і реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів і зменшення ступеня впливу зовнішніх факторів на умови і параметри діяльності з урахуванням принципів ефективності діяльності [1, с. 245]. І.А. Бланк пропонує економічне зростання розуміти як здатність підприємства до нарощування власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку (а не за рахунок залучення додаткового капіталу), що не призводить до збільшення боргових зобов'язань підприємства [4, с. 136].

Підсумовуючи вищевикладене, можна погодитися з думкою про те, що економічне зростання підприємства виступає все ж таки однією з обов'язкових та першочергових умов його розвитку, який передбачає проведення кількісних та якісних змін. А економічне зростання саме й харак-

теризує перш за все кількісні зміни основних показників діяльності підприємства – нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів (досягнення оптимальних пропорцій між об'ємними показниками, що відповідає «золотому правилу економіки»). Такі умови, у свою чергу, характеризують якісний аспект економічного зростання підприємства, що також є необхідною умовою його розвитку.

Таким чином, економічне зростання – це інтегральна характеристика діяльності підприємства, яка повинна оцінюватися адекватною системою взаємозв'язаних показників. Забезпечення такого взаємозв'язку досягається в рамках моделювання економічного зростання, у ході якого вирішується питання визначення темпів зростання ключових показників діяльності та встановлення відповідних пропорцій між ними [10, с. 8]. При цьому таке моделювання має бути спрямоване на досягнення різномірних цілей розвитку підприємства, серед яких можуть бути, наприклад, такі як збільшення обсягів реалізованої продукції, максимізація прибутку і забезпечення довгострокового існування (оптимізація співвідношення між рентабельністю та ліквідністю). Звідси, робота над моделями, крім можливості отримання ефективного інструменту управління, має балансувати цілі підприємства в частині продажів, виробництва, витрат, інвестицій, джерел і обсягів фінансування тощо [10, с. 8–9].

Процес побудови математичної моделі (тобто опис параметрів і взаємозв'язків економічних показників) і становить сутність моделювання економічного зростання підприємства. Тому, у першу чергу, необхідно обґрунтувати систему змінних величин (параметрів, факторів), які для реалізації різномірних цілей розвитку підприємства можуть визначити оптимальні пропорції між збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції, майна та капіталу підприємства.

В економічній літературі існують різні підходи до побудови моделей економічного зростання підприємства та складу їх змінних параметрів (факторів), які мають свої переваги та недоліки. Так, класичні моделі економічного зростання, що базовані на максимізації окремих об'ємних показників (прибутку, обсягів виробництва та продажу), мають ряд таких обмежень: максимум показників на одному часовому інтервалі не обов'язково досягається й на іншому; максимум показників досягається при існуючих обмеженнях параметрів функції, які змінюються в динаміці, що призведе до зміни максимального його значення; отримання максимальної вигоди супроводжується високим рівнем ризику через реалізацію якого неминуче погіршення результатів діяльності підприємства; незрозумілим залишається визначення мінімального рівня прибутку, який влаштовує зацікавлені сторони [10, с. 44–45].

Недоліки класичних моделей економічного зростання підприємства компенсують сучасні моделі, які трансформувалися в залежність між мірою зростання і різними характеристиками фінансової діяльності [10, с. 19], такими як прибуток, обсяг інвестицій і дивідендів, леверидж, ліквідність, обсяги виробництва та продажів тощо. Однак і такі моделі економічного зростання підприємства не позбавлені недоліків:

– деякі з моделей орієнтовані на те, що підприємство функціонує в умовах власної стабільності і стабільності ринків, що в сучасних умовах викликає сумніви. Поточна ситуація така, що зовнішнє середовище, а разом з ним

і середовище підприємства, змінюються дуже швидко. Тому необхідно орієнтуватися на динамічні моделі економічного зростання [10, с. 21];

– деякі з моделей побудовані на прогнозі значень певних показників. Відповідно, будь-які відхилення реальності від прогнозу призводять до того, що модель працює некоректно. Крім того, ці моделі не дозволяють виявити і ранжувати основні проблеми в управлінні зростанням, а отже, розробити заходи щодо їх усунення [10, с. 45].

Ще одним суттєвим обмеженням використання сучасних моделей економічного зростання підприємства є неможливість повною мірою визначитися із набором факторів, що здійснюють вплив на збільшення об'ємних показників діяльності, а також встановити відповідні оптимальні пропорції між ними, які б дозволили нарощувати обсяги виробництва та реалізації продукції при збалансованому фінансовому стані підприємства.

Наприклад, результати досліджень С.А. Смоляка [9, с. 42] вказують на те, що в середньо- та довгостроковому періоді головна мета функціонування підприємства зводиться до максимізації ринкової вартості власного капіталу. У свою чергу, у ряді досліджень акцентується увага не стільки на абсолютних, скільки на відносних показниках діяльності – показниках ефективності, які дозволяють більш коректно виконувати порівняння таких індикаторів [11, с. 58].

І.А. Бланк для визначення факторів, що визначають економічне зростання підприємства, використовує більш конкретний показник, – нарощування власного капіталу за рахунок реінвестованого прибутку, який дає змогу оцінити здатність підприємства до збільшення обсягів виробництва [4, с. 485] як основного показника темпів економічного зростання. Головний критерій також тут має місце – збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок більш ефективного його використання (переважно інтенсивний тип розвитку), а не за рахунок додаткового залучення боргів, яке характеризує переважно екстенсивний тип розвитку. При цьому існує пряма залежність між темпами економічного зростання та інвестиційною політикою підприємства: чим більша сума отриманого в результаті діяльності підприємства прибутку реінвестується знову у виробництво, тим більш стійким є зростання показників, тобто тим більші можливості має підприємство для розширеного відтворення і впровадження нових технологій для забезпечення його розвитку [11, с. 61].

На противагу зазначеному, такий підхід відзначається й недосконалістю: за рівнозначності ресурсівіддачі і фінансової залежності більші темпи зростання відповідають практично гранично допустимій рентабельності продажів (майже 0%) і ситуації, коли весь отриманий прибуток знов іде у процес виробництва [11, с. 62], тобто, як зазначають М. Бертонеш і Р. Найт, «...підприємство, яке сплачує увесь прибуток у вигляді дивідендів, не спроможне підтримувати зростання без залучення додаткового фінансування у формі позик чи акціонерного капіталу» [3, с. 120]. Інший аспект зазначеної двоїстості полягає в такому: з точки зору акціонерів підприємства цей підхід не є оптимальним, оскільки головна їх мета – отримання прибутку на вкладені кошти, тому й виникає протиріччя між інтересами власників коштів, інвестованих у виробництво, які переслідують короткострокові цілі (максимі-

зація отриманих в теперішньому періоді часу прибутків), і власниками підприємства, які переслідують довгострокові цілі (наприклад, збільшення вартості підприємства [11, с. 63]).

Звідси можна зробити висновок, що економічне зростання підприємства може відбуватися головним чином за рахунок власних коштів (збільшення власного капіталу за рахунок капіталізованого прибутку), що забезпечує інтенсивний тип розвитку та розширене відтворення підприємства. З іншого боку, для зростання об'ємних показників підприємства можуть залучатися й позикові кошти, але це позначається на частковій або повній втраті його платоспроможності та зниженні фінансової стійкості.

Таким чином, беручи до уваги вищевикладене, при формуванні моделі економічного зростання підприємства доцільно дотримуватися таких положень:

- забезпечення зростання обсягу виробництва та реалізації продукції підприємства за рахунок збільшення переважно власного капіталу (зокрема чистого капіталізованого прибутку);

- зростання власного капіталу буде стабільним, збалансованим, якщо воно пропорційне зростанню обсягів продажів продукції. Але це забезпечити іноді складно, оскільки зростання власного капіталу і зростання обсягів реалізації не збалансовані за часом, і тому економічне зростання підприємства може змінюватися із року в рік. Тому доцільно ввести в модель початкові обсяги продажів, початковий розмір власного капіталу, абсолютну суму дивідендів або частку капіталізованого прибутку, яку підприємство планує спрямувати на виробничий розвиток, а також обсяг іншого додатково залученого власного капіталу [10, с. 25]. Це дозволить збалансувати початковий (базовий варіант) стан підприємства з майбутнім зростанням ключових показників діяльності;

- побудова моделі економічного зростання підприємства має базуватися на принципі динамізму, що потребує узгодження темпів зростання різних показників (обсягів реалізованої продукції, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, оборотності тощо).

Урахування зазначених положень при формуванні моделі темпу економічного зростання підприємства відзначається у підході, відображеному у працях І.А. Бланка, Є.В. Борисової, К.В. Ковальської, І.Н. Омельченко, А.П. Минакова [4, 7, 8], який дозволяє не тільки обґрунтовувати темпи економічного зростання підприємства, а й виявляти, за рахунок яких факторів відбуваються такі зміни.

Базуючись на зазначеному підході [7, с. 25–27], у статті запропоновано трикомпонентну факторну модель темпу економічного зростання виноробного підприємства, яка являє собою систему трьох компонентів (рівнянь), що враховують вплив окремих параметрів (факторів I та II порядку) на взаємопов'язані показники економічного зростання – темпи приросту обсягів реалізованої продукції, активів та власного капіталу – з урахуванням специфічних особливостей виноробних підприємств (формула (1)).

Використання наведеної моделі темпу економічного зростання виноробного підприємства потребує роз'яснення її компонентів. Так, перший компонент моделі являє собою темп приросту обсягу реалізованої продукції, який є

базисом економічного зростання підприємства і складається з ряду параметрів (факторів I та II порядку), взаємозв'язок яких наведено на рис. 1.

$$\left\{ \begin{aligned} TE3_{Bp} &= \frac{\left(\frac{BK_0 + \Delta BK_{Пч} \times d_{Пч}^{кан} + \Delta BK_{ин}}{Bp_0} \right) \times (1 + k_{ФВ}) \times (k_{НЛА}^e + k_{ВЛА}^e) \times (k_{BK}^{O6} \times k_a \times k_{OA}^{O6} \times d_A^{OA})}{1 - \left[\frac{\Delta BK_{Пч} \times d_{Пч}^{кан} + \Delta BK_{ин}}{Bp_1} \right] \times (1 + k_{ФВ}) \times (k_{НЛА}^e + k_{ВЛА}^e) \times (k_{BK}^{O6} \times k_a \times k_{OA}^{O6} \times d_A^{OA})} - 1 \\ TE3_A &= \frac{1 + TE3_{Bp}}{1 + \left(\frac{k_{A1}^{O6}}{k_{A0}^{O6}} \right)} - 1 \\ TE3_{BK} &= \frac{Bp_0 \times (1 + TE3_{Bp}) \times P_{Пч}^{кан} + \Delta BK_{ин}}{BK_0} \end{aligned} \right. , \quad (1)$$

де $TE3_{Bp}$, $TE3_A$, $TE3_{BK}$ – відповідно, темпи приросту обсягу реалізованої продукції, активів та власного капіталу;

BK_0 – початковий розмір власного капіталу;

$\Delta BK_{Пч}$ – приріст власного капіталу за рахунок чистого прибутку;

$d_{Пч}^{кан}$ – частка капіталізованого чистого прибутку;

$\Delta BK_{ин}$ – приріст іншого власного капіталу;

$k_{ФВ}$ – коефіцієнт фінансового важеля;

$k_{НЛА}^e$, $k_{ВЛА}^e$ – відповідно, коефіцієнт капіталоємності низьколіквідних та високоліквідних активів;

k_{BK}^{O6} – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

k_a – коефіцієнт автономії;

k_{OA}^{O6} – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

d_{OA}^A – частка оборотних активів у загальній сумі активів;

Bp_0 , Bp_1 – відповідно, обсяг реалізованої продукції в базовому та звітному періодах;

k_{A0}^{O6} , k_{A1}^{O6} – відповідно, коефіцієнт оборотності активів в базовому та звітному періодах;

$P_{Пч}^{кан}$ – рентабельність капіталізованого чистого прибутку.

На рис. 1 показано, що темп приросту обсягу реалізованої продукції характеризує, перш за все, політику розподілу чистого прибутку, зокрема, політику формування фондів накопичення та споживання, яка представлена часткою капіталізованого чистого прибутку, отриманого за підсумками року та реінвестованого у виробництво, тобто являє собою ефективність фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Частка капіталізованого прибутку визначає також дивідендну політику підприємства. Наступна складова темпу приросту обсягу реалізованої продукції характеризує коефіцієнт фінансового важеля або залежності (співвідношення між залученим і власним капіталом), тобто рівень фінансової безпеки підприємства.

Ефективність господарської діяльності підприємства у сфері використання наявних ресурсів відображає ресурсовіддача (або коефіцієнт оборотності активів).

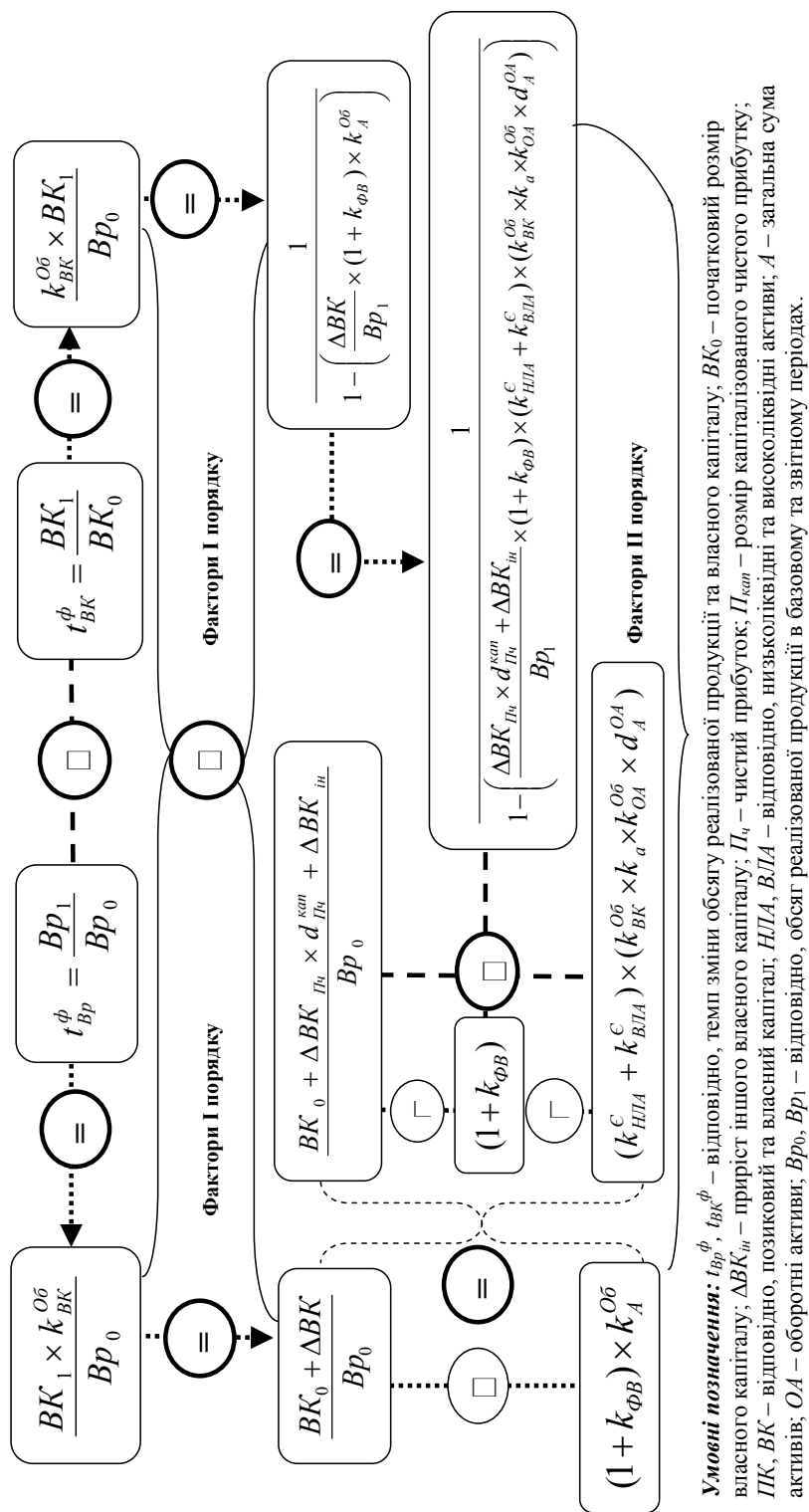


Рис. 1. Взаємозв'язок параметрів темпу приросту обсягу реалізованої продукції виноробного підприємства

Ресурсовіддача була трансформована у показники капіталоємності низько- та високоліквідних активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотних активів, коефіцієнт автономії та частку оборотних активів у загальній сумі активів підприємства. Введення до моделі зазначених показників обумовлюється специфікою діяльності виноробних підприємств, яка виявляється в тому, що у структурі їх активів превалює висока частка низьколіквідних активів внаслідок високої собівартості незавершеного виробництва технологічного процесу витримки вина, а також високої вартості запасів виноматеріалів. Розмір цієї частини активів впливає на рівень платоспроможності підприємств, а отже, і на їхнє економічне зростання. Висока тривалість виробничого і фінансового циклів виноробних підприємств обумовлює зростання частки оборотного капіталу в активах, а також уповільнює їх обертання. Це, у свою чергу, відображається і на структурі пасивів, у якій зростає частка позикового капіталу (як правило, короткострокового). Тому питання фінансової стійкості також є визначальними для економічного зростання виноробного підприємства.

Останньою складовою темпу приросту обсягу реалізованої продукції є рентабельність капіталізованого чистого прибутку, що характеризує ефективність вкладення коштів у виробничу діяльність виноробних підприємств.

Другий та третій компоненти моделі темпу економічного зростання підприємства визначають темпи приросту активів та власного капіталу (зміни складу та структури капіталу і активів), які напряду залежать від темпу приросту обсягу реалізованої продукції.

Практична реалізація моделі передбачала моделювання параметрів (факторів I та II порядку) розглянутих її компонентів на основі різних варіантів їх змін, які за оптимальних умов мають відповідати «золотому правилу економіки підприємства». Така умова забезпечить збалансованість економічного зростання виноробного підприємства, що показує, як повинен зростати обсяг виробництва та реалізації продукції за умови оптимальної структури власного капіталу та активів. Моделювання темпу економічного зростання проводилося на прикладі ПрАТ «Артемівськ Вайнері» (табл. 1).

Табл. 1 свідчить про те, що оптимальні співвідношення між компонентами моделі темпу економічного зростання ПрАТ «Артемівськ Вайнері» забезпечуються в п'яти випадках при незмінному базовому розмірі капіталу (активів). Така збалансованість економічного зростання може бути досягнута насамперед внаслідок збільшення власного капіталу (за рахунок капіталізованого чистого прибутку та іншого додатково залученого власного капіталу), зміни структури низько- та високоліквідних активів, оборотних та необоротних активів, а також зменшення боргових зобов'язань підприємства.

Таким чином, відповідно до змістового наповнення кожного з компонентів запропонованої моделі економічний зміст темпу економічного зростання характеризує можливості зростання обсягу реалізованої продукції виноробного підприємства за рахунок реінвестування власних зароблених коштів у господарську діяльність через взаємозв'язок і взаємозалежність усіх аспектів діяльності підприємства – виробничого, фінансового та інвестиційного. Перспективами подальших досліджень є кількісне визначення резервів зміни параметрів моделі, які забезпечать збалансоване економічне зростання виноробного підприємства.

Таблиця 1

**Моделювання збалансованості темпу економічного зростання виноробного підприємства
(на прикладі ПрАТ «Артемівськ Вайнер»)**

Показник	Базовий варіант	$\Delta BK I^*$		$\Delta BK II$		$\Delta BK III$		$\Delta BK IV$		$\Delta BK V$		$\Delta BK VI$		$\Delta BK VII$		$\Delta BK VIII$	
		αI^{**}	βI^{***}	αII	βII	αIII	βIII	αIV	βIV	αV	βV	αVI	βVI	αVII	βVII	$\alpha VIII$	$\beta VIII$
$k_{ФВ}$	1,776	1,585	1,705	1,559	1,687	1,559	1,688	1,605	1,718	1,673	1,763	1,553	1,683	1,546	1,679	1,553	1,683
$k_{А}^{Об}$	0,868	0,868	0,830	0,868	0,827	0,868	0,827	0,868	0,832	0,868	0,840	0,868	0,826	0,868	0,825	0,868	0,826
$k_{А}^{Є}$	1,152	1,152	1,205	1,152	1,209	1,152	1,209	1,152	1,201	1,152	1,190	1,152	1,211	1,152	1,212	1,152	1,211
$k_{НЛА}^{Є}$	0,759	0,789	0,789	0,794	0,794	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,759	0,759
$k_{ВЛА}^{Є}$	0,393	0,362	0,415	0,358	0,415	0,362	0,420	0,362	0,412	0,362	0,401	0,362	0,421	0,362	0,422	0,393	0,452
$k_{ВК}^{Об}$	2,410	2,245	2,245	2,222	2,222	2,222	2,222	2,262	2,262	2,321	2,321	2,217	2,217	2,211	2,211	2,217	2,217
k_a	0,360	0,387	0,370	0,391	0,372	0,391	0,372	0,384	0,368	0,374	0,362	0,392	0,373	0,393	0,373	0,392	0,373
$k_{ОА}^{Об}$	1,248	1,298	1,214	1,306	1,214	1,298	1,207	1,298	1,219	1,298	1,236	1,298	1,206	1,298	1,204	1,248	1,163
$d_A^{ОА}$	0,696	0,669	0,684	0,665	0,681	0,669	0,685	0,669	0,683	0,669	0,680	0,669	0,685	0,669	0,686	0,696	0,710
$d_{Вр1}^{\Delta BK}$	0,023	0,053	0,053	0,058	0,058	0,058	0,058	0,050	0,050	0,039	0,039	0,059	0,059	0,060	0,060	0,059	0,059
$TE3_{-Br}$	0,2206	0,3105	0,3105	0,3240	0,3240	0,3239	0,3239	0,3004	0,3004	0,2674	0,2674	0,3272	0,3272	0,3305	0,3305	0,3273	0,3273
$TE3_A$	0,2122	0,3015	0,3617	0,3149	0,3809	0,3148	0,3807	0,2914	0,3472	0,2587	0,3008	0,3181	0,3855	0,3214	0,3903	0,3182	0,3856
$TE3_{-BK}$	0,1189	0,2899	0,2899	0,3165	0,3165	0,3162	0,3162	0,2699	0,2699	0,2063	0,2063	0,3229	0,3229	0,3295	0,3295	0,3231	0,3231

Закінчення табл. 1

Показник	Базовий варіант	$\Delta BK I^*$		$\Delta BK II$		$\Delta BK III$		$\Delta BK IV$		$\Delta BK V$		$\Delta BK VI$		$\Delta BK VII$		$\Delta BK VIII$	
		αI^{**}	βI^{***}	αII	βII	αIII	βIII	αIV	βIV	αV	βV	αVI	βVI	αVII	βVII	$\alpha VIII$	$\beta VIII$
Співвід- ношення між TEZ_{Bp} , TEZ_{BK} , TEZ_A	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} > TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$
		$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$	$TEZ_{Bp} > TEZ_{BK} < TEZ_A$

* — Варіант зміни складу та структури власного капіталу.

** — Варіант зміни складу та структури власного капіталу при незмінному базовому розмірі капіталу (активів).

*** — Варіант зміни складу та структури власного капіталу при змінному базовому розмірі капіталу (активів).

Список використаних джерел

1. Алимов О.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Бакунов О.О. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку : монографія / О.О. Бакунов, В.А. Распопова. – Донецьк : Ноулідж, 2012. – 184 с.
3. Бернотеш М. Управление денежными потоками / М. Бернотеш, Р. Найт; пер. с англ. Е. Бугаевой. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
4. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 656 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – М.: Экономическая школа, 2005. – 497 с.
6. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: пер. с англ. / Дж. Ван Хорн; гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
7. Минаков А.П. Финансовое моделирование экономического роста компании: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.П. Минаков. – СПбГУЭФ, СПб, 2002. – 21 с.
8. Омельченко И.Н. Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий / И.Н. Омельченко, Е.В. Борисова // Вестник машиностроения. – 2007. – № 4. – С. 63–74.
9. Смоляк С.А. Критерии оптимального поведения фирмы в условиях неопределенности / С.А. Смоляк // Экономика и математические методы. – 2005. – № 3. – Т. 41. – С. 39–53.
10. Тонких А.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия / А.С. Тонких, А.С. Остальцев, И.С. Остальцев. – Екатеринбург – Ижевск: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2012 – 50 с.
11. Хобта В.М. Механізм забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект: монографія / В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова. – ДВНЗ «Донецький національний технічний університет». ННІ «Вища школа економіки і менеджменту». – Донецьк, 2009. – 270 с.

В статті раскрыта сутність економічного росту підприємства; представлена характеристика теоретических підходів до побудови моделей економічного росту і складу їх параметрів (факторів); запропонована трьохкомпонентна факторна модель темпа економічного росту винодельчеського підприємства з урахуванням специфіки його діяльності; проведено моделювання параметрів моделі (факторів I і II порядку), що дозволило визначити оптимальні значення їх змін для сбалансованого економічного росту винодельчеського підприємства.

Ключевые слова: *економічний ріст, модель, сбалансованість, винодельчеське підприємство, моделювання, темпи прироста.*

The article consists an essence of the economy growing of enterprise; description of theoretical approaches to construction of models of economic growing and composition of their parameters is given (factors); three-component factor model of rate of the economy growing of winery enterprise taking into account the specific of his activity is offered; the design of parameters of model (factors of the first and second order) is conducted, that allowed to define the optimum values of their changes for the balanced economy growing of winery enterprise.

Key words: *economy growing, model, balanced, winery enterprise, design, growth rates.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 330.332

Г.Я. Глуха

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено дослідженню динаміки валового накопичення в Україні на основі теоретичного обґрунтування взаємозалежності економічного зростання й реальних інвестицій та порівняльного аналізу світових тенденцій. Результати дослідження підтвердили наявність стійкої взаємозалежності між темпами приросту реального ВВП і темпами приросту валового нагромадження (реальних інвестицій) для 14 країн світу. Проаналізовано динаміку валового нагромадження в Україні. Визначено коефіцієнт кореляції між цими показниками для України (0,88), що свідчить про існування суттєвого зв'язку між ними.

Ключові слова: економічне зростання, інвестиції, валові нагромадження.

Вступ. Підвищення ролі інвестицій як фактора економічного зростання визнають практично всі дослідники сучасного розвитку національних економічних процесів. Дослідження науковців базуються на підходах щодо впливу на економічне зростання процесів накопичення капіталу. Підтвердженням є стрімке економічне зростання економіки Японії у повоєнні роки, основним фактором чого стало збільшення інвестицій. Зокрема за рахунок зростання інвестицій у реальний сектор економіки щорічно забезпечувалося 2,1% із загальних темпів економічного зростання у 8,81% [1] [2, с. 177].

Інвестиційні моделі економічного зростання та проблеми його взаємозв'язку з інвестиціями розглядали такі вчені, як А. Абрамов [3], Г. Білецька [4], І. Брайловський [5], А. Гальчинський [6], Т. Затонацька [7], С. Ішук [8], М. Костромський [9], О. Лемішко [10], Г. Найда [11], Т. Павлюк [12], О. Пирог [1], Г. Пилипенко [13], В. Сословський [14], О. Шевченко [2] та ін.

Однак незважаючи на вагомі напрацювання щодо впливу інвестицій на економічне зростання залишаються актуальними питання, пов'язані з визначенням ролі інвестицій у забезпеченні економічного зростання економіки України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки валового накопичення в Україні на основі теоретичного обґрунтування взаємозалежності економічного зростання й реальних інвестицій та порівняльного аналізу світових тенденцій.

Результати дослідження. У середині минулого сторіччя в економічній теорії популярними стали ідеї представників класичної школи, якими було доведено позитивну кореляцію між інвестиціями та економічним зростанням. Оскільки економічна теорія є ідеологічним підґрунтям економічної політики, притаманної певному періоду розвитку світової економіки, ідеї класиків дозволили визначити позитивну роль переливу капіталу. Це призвело

на світовому рівні до створення потужних фінансових організацій, які й сьогодні активно сприяють переміщенню капіталу між країнами.

Механізм взаємодії економічного зростання та інвестицій було сформульовано лауреатом Нобелівської премії П. Самуельсоном на основі принципу акселерації. Цей механізм передбачає зростання реального валового внутрішнього продукту (ВВП) завдяки зростанню реальних інвестицій, а також подальше збільшення реальних інвестицій за рахунок відповідного зростання ВВП. Зауважимо, що під реальними інвестиціями розуміється приріст вартості основного капіталу (будинків, споруд, машин та устаткування) і виробничих запасів.

Проведений А. Абрамовим аналіз економік двадцяти розвинутих країн і країн, що розвиваються, за період 1961–2005 рр. підтвердив життєздатність принципу акселерації. Коефіцієнти кореляції темпів зростання реального ВВП і реальних інвестицій за 45-річний період у найбільш розвинутих економіках є близькими до максимального значення – одиниці, у т.ч. для Німеччини – 0,90; Франції – 0,87; Японії – 0,81; Італії – 0,78; США – 0,77; Канади – 0,72; Великобританії – 0,63 [3].

При цьому А. Абрамов відзначає тенденцію уповільнення темпів зростання світової економіки. У 1961–2005 рр. у середньому середньорічні темпи зростання реального ВВП у дванадцяти розвинутих країнах складали 4,1%; у 1990–2005 рр. темпи знизилися суттєво: 2,8% порівняно з 4,7% за попередній 30-річний період. Суттєве зниження річних темпів приросту реального ВВП спостерігалось у всіх країнах великої сімки (G7) і в багатьох країнах, що розвиваються. Основною причиною такої ситуації можна вважати зниження темпів зростання реальних інвестицій і скорочення частки реальних інвестицій у ВВП [3].

Українські вчені В. Сословський та А. Жилун, розглядаючи у своїх дослідженнях вплив кредитів та інвестицій на ВВП, аналізували ці фактори з точки зору сприяння зростання добробуту населення. Для цього було використано модель з двома взаємодоповнюючими факторами (інвестиції і кредит), що необхідні для зростання економіки. Як основні параметри виступили інвестиції в основний капітал наростаючим підсумком щоквартально в межах року (X1), щоквартальні інвестиції (X2), сума кредитів, наданих комерційними банками на кінець кварталу (X3), зміна кредитної бази (X4) за період з 2006 р. по 2010 р. Було підтверджено висновок щодо впливу обсягів інвестицій в основний капітал та банківського кредитування на зміну ВВП у короткостроковому періоді. Причому характер їх впливу описано нелінійною залежністю, близькою до виробничої функції Кобба–Дугласа. Отже, можна констатувати, що інвестиції як найважливіша економічна категорія розширеного відтворення відіграють ключову роль у реалізації структурних зрушень в економіці та формуванні господарських пропорцій на макрорівні, адекватних ринковим формам господарювання [14].

Нами проведено апробацію вищенаведених підходів шляхом визначення коефіцієнта кореляції за даними 14 країн світу (табл. 1).

Наведені результати підтверджують наявність стійкої взаємозалежності між темпами зростання реального ВВП і темпами приросту валового накопичення (реальних інвестицій).

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції між показниками економічного зростання та валового накопичення*

Країна	Темпи приросту реального ВВП		Темпи приросту валового накопичення		Коефіцієнт кореляції між темпами приросту ВВП та темпами приросту валового накопичення	
	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.	1993–2012 рр.	2000–2012 рр.
Болгарія	1,8	0,8	—	—	0,69**	0,93**
Угорщина	1,6	-1,7	-3,6	-11,2	0,56	0,80
Німеччина	3,3	0,7	6,4	-4,9	0,87	0,89
Молдова	6,8	-0,8	13,1	-2,8	0,82	0,76
Польща	4,5	1,9	11,2	-4,2	0,86	0,95
Російська Федерація	4,3	3,4	22,6	6,6	0,83	0,80
Румунія	2,2	0,7	7,3	2,1	0,77	0,75
Словаччина	3	1,8	9,5	-16	0,68	0,69
США	1,8	2,2	2,4	6,9	0,94	0,92
Туреччина	..	..	..	..	0,91**	0,93**
Україна	5,2	0,2	17,3	-12,9	0,85	0,88
Франція	2	0	8,4	-5,3	0,90	0,94
Швейцарія	1,8	1	4	-3,1	0,74	0,78
Швеція	2,9	0,9	10,7	-2,8	0,92	0,93

*Розраховано автором на основі даних UNECE [15].

**За період до 2011 р.

Слід зазначити, що у 2012 р. простежується уповільнення темпів економічного зростання у більшості досліджуваних країн. Зниження темпів економічного зростання спостерігається як у розвинутих країнах (Німеччині, Франції, Швейцарії, Швеції), так і країнах з ринком, що формується (Болгарії, Польщі, Росії, Румунії, Словаччині, Україні). В окремих країнах (Угорщині, Молдові) реальний ВВП знизився. Суттєве уповільнення темпів валового накопичення спостерігається у Росії та Румунії. Зменшення валового накопичення відбулося в Угорщині, Німеччині, Молдові, Польщі, Словаччині, Україні, Франції, Швейцарії та Швеції. З перелічених країн нами виділено Німеччину та Україну, динаміку ВВП та валового накопичення яких наведено на рис. 1, 2.

Тільки у США простежується підвищення темпів економічного зростання та валового накопичення. Наявність тісного зв'язку між темпами економічного зростання та темпами валового накопичення підтверджують розрахунки коефіцієнта кореляції між ними для досліджуваних країн за період 2000–2012 рр. Аналогічні розрахунки за період 1990–2012 рр. свідчать про несуттєві зміни параметрів для розвинутих країн (Німеччини, США, Франції, Швейцарії, Швеції) та суттєве збільшення для країн, які у минулому належали до соціалістичних або утворилися після розпаду СРСР (за винятком Росії та Румунії).

Однакові погляди на те, що обсяг інвестицій є важливою передумовою економічного зростання не виключає розбіжності у питаннях використання

інвестиційних джерел розвитку та зростання економіки України протягом усіх років її незалежності [11].

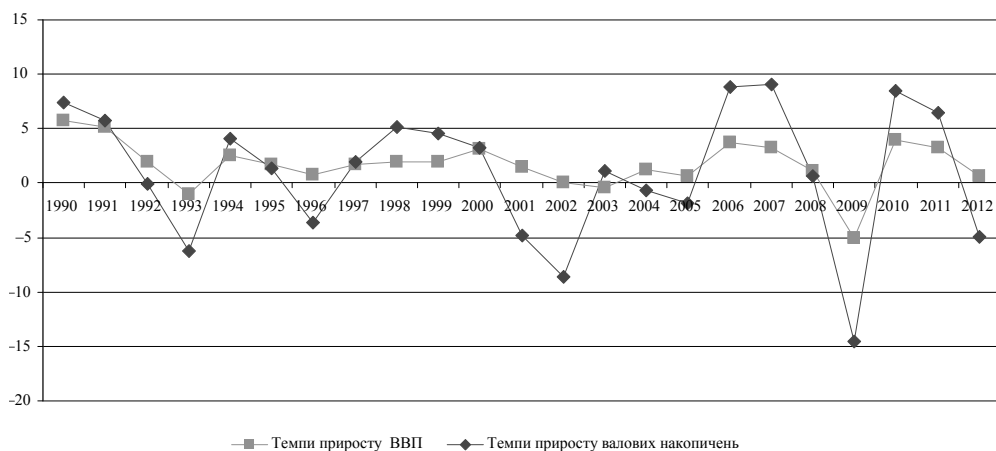


Рис. 1. Динаміка ВВП та валового накопичення в Німеччині (1990–2012 рр.), % (побудовано за даними [15])

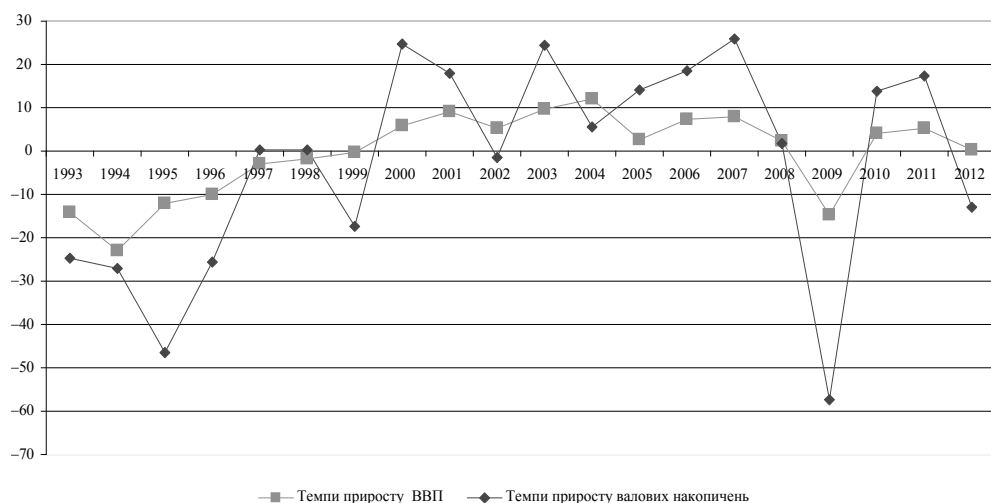


Рис. 2. Динаміка ВВП та валового накопичення в Україні (1993–2012 рр.), % (побудовано за даними [15])

Також проаналізуємо залежність темпів зростання реального ВВП та частки реальних інвестицій у ВВП в Україні та проведення порівняльного аналізу світових тенденцій.

Зміну частки в накопиченні у 1990–2012 рр. в економіці України наведено на рис. 3. Як видно з цього рисунка, максимуму показник досяг у 1993 р. (36,3%). З 1993 р. показник знижувався, і у 1999 р. досяг 17,4%.

У період 2000–2007 рр. простежується позитивна тенденція щодо збільшення частки валового накопичення. У 2007 р. частка складала 28,2%. Період кризи характеризується суттєвим падінням показника. З 2009 р. у середньому частка сягає майже 19%. Однак наші розрахунки розходяться з думкою А. Абрамова щодо чіткої залежності темпів зростання ВВП та частки реальних інвестицій у ВВП. Порівняння темпів зростання частки реальних інвестицій у ВВП та темпів економічного зростання дозволяє констатувати відсутність кореляції між цими величинами в Україні.

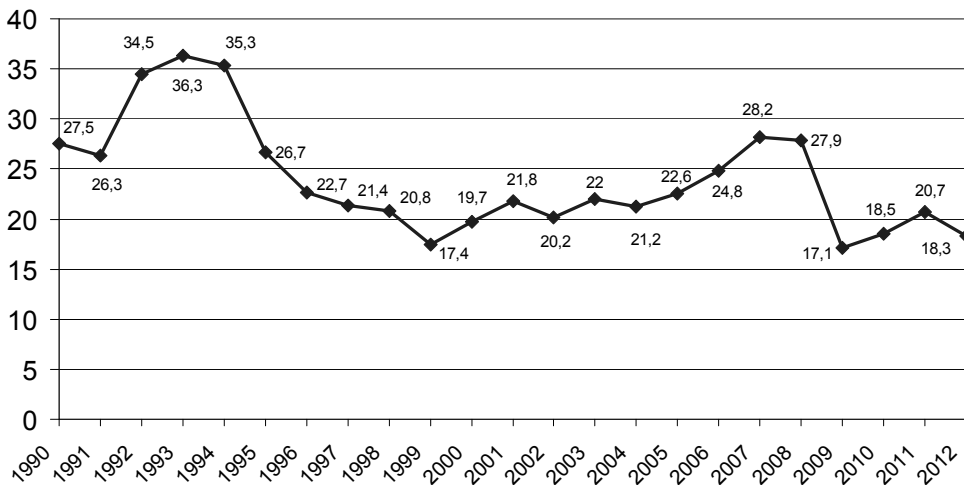


Рис. 3. Частка валового накопичення в Україні у 1990–2012 рр., % [15]

Щодо розвинутих країн світу такий показник є достатнім для економічного зростання (рис. 4).

Зрозуміло, що частка валового накопичення у Німеччині в 2012 р. (17,3%, або в абсолютному вираженні 460270 млн євро), у 67 разів вище, ніж в Україні. Обсяг реальних інвестицій в Україні у 2012 р. становив 75149 млн грн, що складає 18,3% у ВВП. Відтак, якщо мова йде про обмеження інвестиційних коштів, то причиною є не частка валових накопичень у ВВП, а в обсязі ВВП. Крім того, проблемою є структуризація валових накопичень з точки зору їх використання.

Підтримуючи Г. Пилипенко та В. Чернобаєва стосовно реалій розвитку української економіки, слід констатувати, що інвестиційні ресурси в Україні практично не спрямовуються у високотехнологічні види економічної діяльності та інноваційні проекти. Інвестиційний капітал використовується у сферах, які дозволяють швидко отримати максимальний прибуток з мінімальними витратами [13, с. 68].

Отже, необхідність збільшення обсягів валового накопичення в Україні обумовлюється специфічною технологічною структурою української економіки, зокрема, зношеністю основних засобів та незадовільним станом ринкової інфраструктури, браком новітніх технологій, високою матеріаломісткістю виробництва, енергоємністю ВВП, недостатньою конкурентоспроможністю української продукції на світовому ринку.

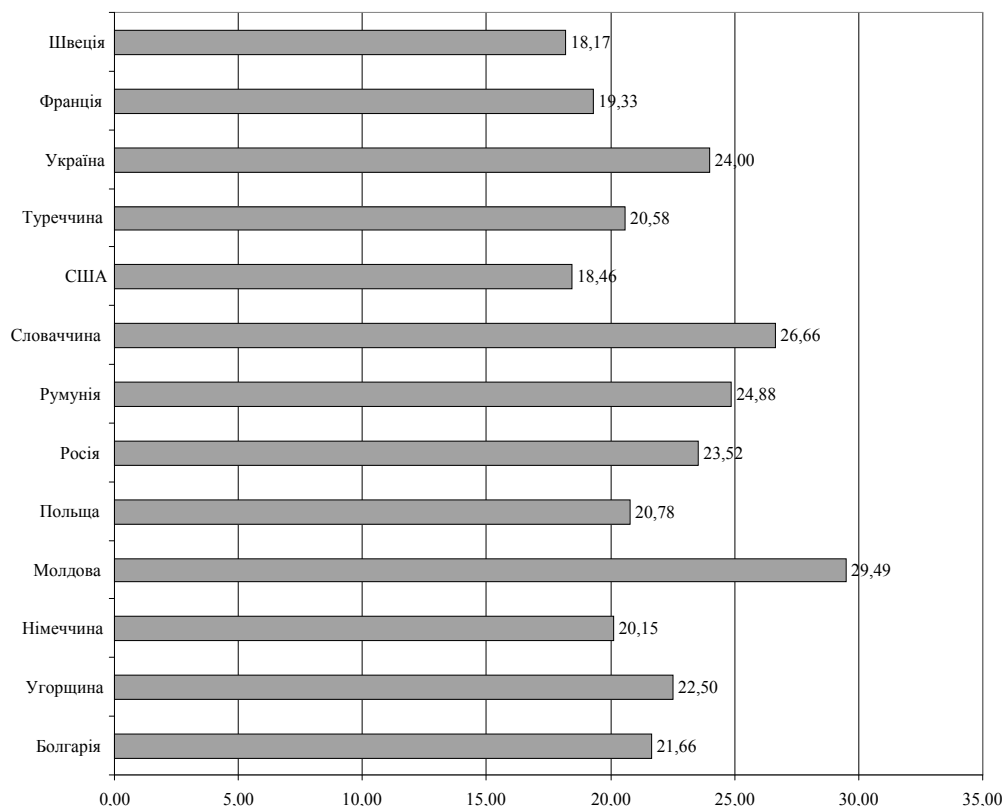


Рис. 4. Середня частка валового накопичення у країнах світу за період 1992–2012 рр., % [15]

Технологічна структура є характеристикою технологічного укладу, при-
таманного національній економіці. У розвинутих країнах переважає п'ятий
технологічний уклад.

За оцінками фахівців, структура української економіки здебільшого
розвивається у межах третього технологічного укладу (випуск продукції у
межах третього укладу – 58%, четвертого – 38, п'ятого – 4%) [16]. В окремих
випадках оснащення деяких підприємств України відповідає другому техно-
логічному укладу. Для цих підприємств характерні примітивне виробництво
сільськогосподарської продукції, видобуток енергетичної та мінеральної си-
ровини. Понад 90% продукції української промисловості не має сучасного
технічного забезпечення [12]. Це, безумовно, позначається на якості та кон-
курентоспроможності товарів вітчизняних виробників та знижує якість спо-
живання населення. Такий спосіб господарювання є неефективним для са-
мих виробників на макrorівні, гальмує використання сучасних технологіч-
них досягнень постіндустріального суспільства та, відповідно, на макrorівні
перешкоджає економічному розвитку національної економіки.

Нагальною проблемою, що потребує вирішення, є практично повна
зношеність основних фондів і, як наслідок, потенційна загроза виникнення

екологічних катастроф. У 2009 р. знос основних засобів виробництва перевищував 60%, зокрема, в промисловості – 61,8 (переробна промисловість – 64,9), на транспорті – 83,9% [12].

Не менш важливим є впровадження технологічних інновацій. Незважаючи на політику державної підтримки інноваційної діяльності, цей сегмент розвивається недостатньо активно. За даними Державної служби статистики України, протягом 2010–2012 рр. питома вага інноваційно активних підприємств порівняно з 2008–2010 рр. зменшилася і становила у середньому 20,4%. Лише 5% обстежених підприємств займаються технологічними інноваціями (продуктовими та процесовими), 10,4 – організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5% – технологічними і нетехнологічними інноваціями [17].

Розвитку інновацій на підприємствах перешкоджали численні фактори. Серед них – відсутність коштів у межах підприємства, надто високі витрати на інноваційну діяльність, відсутність фінансування із залучених джерел тощо. Для усунення причин виникає необхідність залучення підприємствами значних обсягів інвестицій [17].

Відзначається невелика кількість підприємств, що впроваджують маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні технологічні процеси. Через це українська економіка характеризується високою матеріаломісткістю виробництва та енергоємністю ВВП. Рівень споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів на одиницю ВВП в Україні є набагато вищим, ніж у розвинених країнах світу. Енергетична складова собівартості промислової продукції в Україні – одна з найвищих у світі (зокрема, у 3,7 раза вища, ніж в країнах ЄС, у 2,9 раза – ніж у сусідній Польщі, в 1,4 раза – ніж у Росії) [12].

Висновки. Таким чином, для вирішення поставленої у статті мети проведено порівняльний аналіз тенденцій економічного зростання та валового нагромадження на прикладі 14 країн світу. Результати дослідження підтвердили наявність стійкої взаємозалежності між темпами приросту реального ВВП і темпами приросту валового нагромадження для усіх досліджених країн. Проаналізовано динаміку валового нагромадження в Україні. Визначено коефіцієнт кореляції між цими показниками для України (0,88), що свідчить про існування суттєвого зв'язку.

Дослідження динаміки валового накопичення в Україні дозволило виявити проблеми, пов'язані з недостатністю інвестиційних коштів для забезпечення сталого зростання. Для забезпечення стабільного розвитку України їх необхідно вирішувати. У цьому контексті велике значення має вдосконалення процесу формування інвестиційної політики держави, яка б дозволила відновити потенціал зростання та розвитку економіки країни. Вплив інвестиційної політики, спрямованої на сприяння інвестиційній активності, може виявитися у прискоренні темпів економічного зростання країни, забезпеченні умов для підвищення рівня суспільного добробуту в Україні через стимулювання промислового виробництва.

Список використаних джерел

1. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України [Електронний ресурс] / О.В. Пирог. – Режим доступу: <http://>

dspace.nbuv.gov.ua/xmloi/bitstream/handle/123456789/4291/st_27_12.pdf?sequence=1

2. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання. / О.В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 175–181.

3. Абрамов А.Е. Экономический рост, инвестиции и фондовый рынок [Електронний ресурс] / А.Е. Абрамов. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CDAQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F019%2F854%2F1235%2FAbramov.doc&ei=698IU5r6Eqe_ygOqh4IQ&usg=AFQjCNF7rr5dq_xIDPG7arVr0rSMfcAQaw&bvm=bv.62922401,d.bGQ

4. Білецька Г.М. Інвестиційний клімат: проблеми сучасності та шляхи покращення / Г.М. Білецька // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 11. – С. 17–19.

5. Брайловський І.А. Інвестиційна діяльність і економічний розвиток: методологічний аспект: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Ілля Аркадійович Брайловський; Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2010. – 16 с.

6. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський, С. Львовичкин // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 4–12.

7. Затонацька Т.Г. Деякі аспекти імплементації інвестиційної політики нового покоління в Україні / Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 78–88.

8. Іщук С.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 35–42.

9. Костромський М.В. Державна інвестиційна політика та її вплив на економічний розвиток України / М.В. Костромський // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 152–155.

10. Лемішко О.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України / О.О. Лемішко. // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 46–61.

11. Найда Г.М. Роль інвестицій в економічному зростанні держави та проблеми їх залучення [Електронний ресурс] / Г.М. Найда, М.П. Дранович. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/4_84567.doc.htm

12. Павлюк Т. Тенденції соціально-економічного розвитку: мікро- та макроекономічний аспект / Т.І. Павлюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). – С. 162–169.

13. Пилипенко Г.М. Теоретичні моделі регулювання інноваційно-інвестиційної активності / Г.М. Пилипенко, В.В. Чорнобаєв // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2007. – № 2(3). – С. 68–74.

14. Сословський В.Г. Вплив інвестицій та надання кредитів на економічне зростання України / В.Г. Сословський, А.С. Жилун // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 1(10). – С. 256–261.

15. Statistical Database – United Nations Economic Commission for Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w3.unece.org>
16. Регіони України – 2010 р.: Статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2010. – Т. 1. – 368 с.
17. Державна служба статистики України. Експрес-випуск 03.10.2013 р. – № 05.3-11/69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Статья посвящена исследованию динамики валового накопления в Украине на основе теоретического обоснования взаимозависимости экономического роста и реальных инвестиций и сравнительного анализа мировых тенденций. Результаты исследования подтвердили наличие устойчивой взаимозависимости между темпами прироста реального ВВП и темпами прироста валового накопления (реальных инвестиций) для 14 стран мира. Проанализирована динамика валового накопления в Украине. Определен коэффициент корреляции между этими показателями для Украины (0,88), подтверждающий существенную связь между ними.

Ключевые слова: *экономический рост, инвестиции, валовые накопления.*

The article focuses on the issue of the gross fixed capital formation in Ukraine by theoretically justifying economic growth and real investments interdependence and taking into account the global economic trends. Economic growth aspects and gross fixed capital formation comparative analysis in 14 countries has been carried out. The results have shown that GDP growth directly depends on GFCF accretion in all the states under the study. In addition gross fixed capital formation in Ukraine has been considered. The correlation coefficient for Ukraine makes 0.88 that demonstrates strong interdependence between these indicators.

Key words: *economic growth, investments, gross fixed capital formation.*

Одержано 14.02.2014.

УДК 339.7

П.В. Дзюба

ГЛОБАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ В МІЖНАРОДНИХ ПОРТФЕЛЬНИХ ПОТОКАХ: ЕМПІРИЧНЕ ТЕСТУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ

Проведено емпіричний тест міжнародної моделі оцінювання капітальних активів у частині структури інвестиційних портфелів. Підтверджено гіпотезу про невідповідність між частками країн у капіталізації світового ринку та їх частками у глобальних портфельних потоках. Визначено рівень зовнішньої недоінвестованості окремих країн та розроблено 9-кластерну матрицю недоінвестованості / переінвестованості ринків.

Ключові слова: міжнародна модель оцінювання капітальних активів, дисбаланси у глобальних портфельних потоках, 9-кластерна матриця рівня зовнішньої недоінвестованості / переінвестованості ринків.

У сучасних умовах міжнародні портфельні інвестиції є унікальною формою міжнародного руху капіталу. Ця унікальність забезпечується трьома важливим факторами. По-перше, портфельні інвестиції є надзвичайно мобільними. Вони мають здатність до перенесення так званих «заражень» і досить потужні трансмісійні властивості. По-друге, вони є високоліквідними на відміну, скажімо, від прямих інвестицій, тому часто вони вважаються кон'юнктуроформуючими для багатьох ринків. По-третє, за своїми обсягами вони є наразі найбільш потужною формою міжнародного руху капіталу.

З огляду на зазначене зрозумілим стає важливість міжнародного руху капіталу у формі портфельних інвестицій як такого, з одного боку, а з іншого – його належне вивчення, дослідження та наукове осмислення, яке постійно набуває актуальності. Аналізу цих питань у науковій літературі було присвячено достатньо уваги. Одним із найбільш важливих, на наш погляд, напрямів теоретичного аналізу процесів міжнародного портфельного інвестування є розробка рівноважних моделей ринку капіталів, а також їх емпіричне тестування, чому ми й присвячуємо наше дослідження.

Основою для розвитку цієї наукової течії став «нобелівський» напрям розвитку теорії фінансів, який включає теорію портфеля Марковіца [6] і теорію ринку капіталів. Визначальним з погляду розвитку теорії ринку капіталів вважається дослідження У. Шарпа [8]. У цій та інших своїх працях Шарп розвинув важливу теорему структури портфеля. Її сутність полягає в тому, що до складу портфеля інвестора повинні входити ринковий портфель та безризиковий актив, а співвідношення між цими складовими й визначатиме схильність інвестора до ризику.

Відомий французький дослідник Б. Солнік адаптував модель CAPM для умов міжнародного ринку [9]¹. Солнік сформулював так звану теорему трьох фондів [9, с. 512]. Її сутність полягає в тому, що всім інвесторам

¹CAPM – Capital Assets Pricing Model – модель оцінювання капітальних активів.

байдуже, чи утримувати портфель із початкового набору активів², чи такий, що складається із трьох фондів: 1) ринковий портфель у складі всіх акцій, хеджований від валютних ризиків, – портфель світового ринку; 2) портфель облігацій, який є спекулятивним у сенсі існування валютних ризиків³; 3) безризиковий актив місцевого ринку. Пропорція ж коштів, інвестованих у зазначені фонди, визначається ринковими характеристиками⁴. Структура перших двох фондів не залежить від національності та преференцій інвестора. Вони являють собою портфелі двох різних типів ризику – ринкового (світовий портфель) та валютного (портфель облігацій), які не залежать між собою.

Більшість пізніших досліджень у цій сфері були присвячені емпіричному тестуванню запропонованої Солніком концепції. Одним із найбільш цікавих напрямів такого тестування є перевірка відповідності структури світового ринку акцій та облігацій структурі портфельів міжнародних інвесторів. Логіка теореми трьох фондів говорить, що всі міжнародні інвестори повинні утримувати два однакові субпортфелі. Це означає, що географічна структура світових потоків портфельних інвестицій повинна збігатися з географічною структурою світового ринку, з одного боку – акцій, а з іншого – боргових інструментів.

Зрозуміло, що навряд чи такий збіг є можливим. І в рамках емпіричних тестів цієї концепції науковий інтерес становить не стільки факт підтвердження самого дисбалансу, скільки кількісні параметри подібних дисбалансів та їх якісні основи. Вони могли б стати важливим поясненням окремих напрямів руху міжнародних портфельних інвестицій. Одним із найбільш цікавих сучасних досліджень, присвячених емпіричному тестуванню теореми трьох фондів, є праця експерта Європейського центрального банку Р. Де Сантіса [4]. Він показав, що положення ІСАРМ підтверджуються в цілому лише частково, а глобальний ринок акцій є більш інтегрованим порівняно із глобальним ринком боргових паперів. Серед головних причин дисбалансів Де Сантіс виділяє схильність до інвестування на національних ринках, граничні та постійні транзакційні витрати⁵, асиметричність інформації, гетерогенність очікувань, а також так звану схильність іти за трендом на ринках боргових паперів [4, с. 169]. Подібні дослідження проводилися також у наукових працях Р. Де Сантіса і Б. Жерара [3], К. Фрута, П. Оконнелла і М. Сішоулза [5] та ін.

Однак у сучасній літературі залишається ряд невисвітлених питань у рамках цієї проблематики. Недостатньо уваги приділено менш розвинутим ринкам, зокрема граничним. Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. також висунула на порядок денний ряд питань, які наразі остаточно не вирішено. Зокрема в рамках окресленої проблематики існує дуже мало

²Під портфелем із початкового набору активів розуміють будь-який портфель, який міг би бути сформований інвестором без урахування цієї теореми.

³Цей портфель включає безризикові облігації різних країн.

⁴Ринкові характеристики, у свою чергу, безпосередньо взаємозалежать із схильністю інвестора до ризику, і разом вони визначають структуру портфеля інвестора.

⁵За інших рівних умов вважається, що чим вищими є транзакційні витрати на іноземному ринку, тим більшим буде досліджуваний дисбаланс – частка країни у портфелях міжнародних інвесторів буде заниженою. Це показано, зокрема, у праці А. Ехіарна, У. Грівера та Ф. Уорнока [1] на прикладі інвестицій США в американські депозитарні розписки.

досліджень, присвячених аналізу впливу кризи на дисбаланси у глобальних портфельних потоках. Такі дослідження тільки-но починають з'являтися.

Ці моменти зумовлюють актуальність та необхідність дослідження зазначених проблем. Ми висуваємо гіпотезу про те, що в сучасних умовах теоретичні положення міжнародної САРМ у частині теореми трьох фондів на практиці не підтверджуються, а між частками країн у капіталізації світового ринку акцій та їхніми частками у глобальних портфельних потоках існують розбіжності. Нас, власне, цікавить не стільки підтвердження чи спростування висунутої гіпотези як таке – відсутність дисбалансів у цьому сенсі є майже нереальною – скільки визначення кількісних і якісних параметрів цих дисбалансів та їх обґрунтування, особливо в період глобальної фінансово-економічної кризи. Це і є метою нашого дослідження.

Масив даних для нашого аналізу складається із двох частин. Це – статистика капіталізації ринків акцій країн світу. Ми використовуємо офіційну статистику Всесвітнього банку, яка міститься в інтерактивній он-лайн базі даних [10]. Це – дані капіталізації ринків акцій 113 країн світу станом на кінець відповідного року. Із цих країн ми обрали для аналізу 71 країну⁶, для кожної з яких розраховували частку у світовій капіталізації. До вибірки входять країни, ринки акцій яких у 2012 р. мали ринкову капіталізацію не меншу від 10 млрд дол. США.

Друга частина масиву – статистика глобальних обсягів міжнародних портфельних інвестицій, яку ми брали із Координованого огляду портфельних інвестицій МВФ [2]. Тут ми використали лише дані щодо міжнародних портфельних пасивів країн, інвестованих в акції. Для кожної країни ми розраховували частку її портфельних пасивів, інвестованих в акції, у глобальних пасивах, інвестованих в акції. Ці дані також подаються станом на кінець року. Із 243 наведених країн ми обрали ті 71, які вже були дібрані з першого масиву. Дані обох статистичних масивів охоплюють період із 2001 по 2012 рр.

Розрахунки вищезазначених показників дозволяють зробити такі висновки та узагальнення. По-перше, в усі досліджувані роки сукупна частка досліджуваних країн у капіталізації світового ринку перевищувала їхню сукупну частку у глобальних портфельних пасивах, причому в деякі роки – суттєво. Цей результат є очікуваним, і ми не будемо вдаватися тут у детальні пояснення. По-друге, дисбаланс в усіх випадках (аналіз сукупних часток) – на користь сукупної частки в капіталізації світового ринку. Це свідчить про певний рівень недоінвестованості в активи досліджуваних країн, якщо говорити категоріями міжнародної САРМ, за якою ці частки повинні збігатися. Цей висновок, однак, потребує додаткового аналізу через призму окремих країн та груп країн, оскільки, на наш погляд, є надзвичайно цікавим та важливим і може відкрити широкі можливості для додаткового наукового пошуку і важливих практичних висновків.

Такий аналіз потребує визначити, наскільки значним є рівень недоінвестованості або переінвестованості ринку. Ми пропонуємо визначати цей рівень на основі відношення фактичного показника (частки у глобальних портфельних пасивах) до рівноважного (частки у капіталізації світового рин-

⁶Перед обранням було проведено градацію країн за рівнем капіталізації ринків у 2012 р.

ку). Технічно для нас важливо одразу бачити, чи економіка є недоінвестованою чи переінвестованою, що якнайкраще можна показати математичним знаком «+» або «-». Для цього відніmemo від отриманого відношення одиницю та для зручності подамо його у відсотках. При цьому від'ємні показники означатимуть недоінвестованість економіки, а додатні – переінвестованість⁷.

Аналіз рівня недоінвестованості та переінвестованості на основі розрахованих показників у розрізі окремих ринків не дає однозначних результатів. Річ у тім, що деякі країни є перманентно недоінвестованими, деякі – постійно переінвестованими, а деякі мають різні показники в різні роки, що особливо ускладнює їх аналіз. Пояснення цих феноменів, на наш погляд, доцільно буде зробити на основі кластеризації цієї вибірки. Для початку очевидними видаються три кластери: постійно недоінвестовані країни, постійно переінвестовані країни та країни, на ринках яких немає чітко вираженого стану недоінвестованості або переінвестованості.

Глибший аналіз потребує, на наш погляд, багатокритеріальної кластеризації, принаймні на основі двох критеріїв. Поряд із рівнем недоінвестованості або переінвестованості доцільно, з нашої точки зору, обрати рівень розвитку ринку акцій. Використаємо класифікацію ринків за рівнем розвитку Морган Стенлі [7]. Вони класифікують 78 ринків у рамках 3 груп: розвинуті ринки; ринки, що формуються; граничні ринки.

Кластерний поділ, таким чином, можна навести у вигляді матриці 3×3, де за віссю абсцис буде рівень розвитку ринку, а за віссю ординат – рівень недоінвестованості ринку. Вона складається з 9 кластерів (табл. 1), кожен з яких містить країни, ринки яких мають багато спільних рис, відрізняються спільним тенденціями та динамікою.

Таблиця 1

Кластерна матриця недоінвестованості / переінвестованості ринків окремих країн світу

65	РІВЕНЬ РОЗВИТКУ РИНКУ		
	Розвинуті ринки – 23	Ринки, що формуються – 20	Граничні ринки – 22
Переінвестовані (+) – 13	Ірландія (1217) Фінляндія (148) Нідерланди (128,2) Швейцарія (75,7) Великобританія (66,9) Німеччина (59,3) Австрія (48,9) Італія (41,8) Франція (39,4) Швеція (26,3) Бельгія (24,6) Норвегія (14,6)	Угорщина (65)	

⁷Для неперекручення тексту дослідження ми не наводимо результати цих (проміжних) розрахунків, а зосереджуємо увагу на аналітичних висновках наших розрахунків. Підсумкові ж показники наведено в табл. 2.

Закінчення табл. 1

65		РІВЕНЬ РОЗВИТКУ РИНКУ		
		Розвинуті ринки – 23	Ринки, що формуються – 20	Граничні ринки – 22
РІВЕНЬ НЕДОІНВЕСТОВАНОСТІ РИНКУ	Проміжні (+ / –) – 15	Португалія (107,6) Сінгапур (16,4) Данія (11,1) Ізраїль (8,5) Гонконг (–18,6) Іспанія (–20,3) Нова Зеландія (–20,8)	Мексика (16,6) Південна Корея (1,2) Таїланд (–13,4) Бразилія (–13,6) Індонезія (–16,2) Греція (–23,3)	Бахрейн (–17,1) В'єтнам (–33,5)
	Недоінвестовані (–) – 37	Австралія (–18) Канада (–19,1) Японія (–24,2) США (–56,1)	Індія (–26,7) Чехія (–27,2) Туреччина (–36,6) Польща (–39,1) Росія (–48,6) Філіппіни (–49,9) Малайзія (–50) Південна Африка (–5,2) Китай (–67,8) Єгипет (–69) Перу (–72,2) Чилі (–77,1) Колумбія (–90,4)	Хорватія (–70,3) Шрі Ланка (–71,9) Румунія (–73,7) Ліван (–75,6) Катар (–75,8) Марокко (–79,7) Зімбабве (–79,8) Аргентина (–80,8) Пакистан (–82,4) Казахстан (–84,7) ОАЕ (–86,1) Україна (–86,2) Кенія (–86,8) Оман (–91,1) Йорданія (–91,7) Нігерія (–92,2) Тринідад і Тобаго (–92,3) Бангладеш (–92,8) Саудівська Аравія (–95,3) Кувейт (–97,8)

Примітки:

1. Розраховано та складено автором за джерелами [2; 10].
2. Показники в дужках – середні значення рівня недоінвестованості економіки за досліджуваний період.
3. Нумерація кластерів – від 1 до 9 – зліва направо згори донизу.

Для їх подальшого аналізу розрахуємо середні значення рівня недоінвестованості для кожного року в рамках кожного кластера. Ці розрахунки наведено в табл. 2.

Аналізуючи виявлені кластери, можна зробити ряд висновків і узагальнень.

Кластер 1 – це розвинуті ринки, які в усі досліджувані роки були переінвестованими. Така ситуація зумовлена, насамперед, високим рівнем прихильності для іноземних інвесторів через сприятливе співвідношення між

ризиком і доходністю на ринку акцій. Для цих ринків спостерігається в цілому висхідна динаміка – лінійний тренд, що апроксимує спостережувані середні значення у всьому досліджуваному періоді, є висхідним із достовірністю апроксимації 43,6%. Найбільшу ж достовірність має поліноміальний тренд шостого ступеня – 90,3%⁹. Він є висхідним для переважної частини динаміки, зокрема висхідна тенденція формується у 2011–2012 рр.

Таблиця 2

Динаміка рівня недоінвестованості / переінвестованості ринків (кластерний підхід)

Кластер та кількість країн	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Сер.
Кластер 1–12	122,2	125,9	117,2	118,0	119,8	111,2	126,6	182,9	251,6	276,4	151,8	186,9	157,6
Кластер 1–11	79,9	65,2	62,3	64,5	59,2	50,1	50,8	55,1	92,5	73,6	40,4	41,4	61,2
Кластер 2–1	108,3	81	85,5	96,9	96,5	83,7	51,4	27,2	43,5	44,8	33	27,9	65
Кластер 3–0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Кластер 4–7	23,9	14,8	–4,5	–5,3	–2,9	7,8	13,3	22,8	11,8	18,7	23,5	20,0	12,0
Кластер 5–6	6,0	3,8	7,1	2,6	0,1	–9,3	–9,6	–16,7	4,6	–24,8	–31,5	–29,6	–8,1
Кластер 6–2	–97,6	–98,3	8,6	–24,8	–47,7	–45,0	–15,7	–10,5	–7,85	–12,4	–21,2	–29,6	–25,3
Кластер 7–4	–27,9	–28,6	–26,9	–33,2	–27,9	–28,2	–24,9	–29,5	–30,7	–29,0	–32,6	–32,7	–29,4
Кластер 8–13	–52,8	–55,7	–51,3	–52,9	–52,6	–55,8	–56,1	–56,5	–55,5	–52,7	–55,9	–54,8	–54,4
Кластер 9–20	–72,3	–86,3	–89,0	–88,9	–89,8	–89,5	–84,0	–86,5	–84,7	–85,5	–84,7	–83,2	–84,4

Примітки:

1. Розраховано та складено автором за джерелами [2; 10].
2. Забарвленням виділено стовпчики 2008 та 2009 років – для візуальної зручності аналізу кризового періоду⁸.
3. «Кластер 1 – 11» – показники першого кластера за винятком Ірландії.

Рівень переінвестованості для країн цього кластера є високим в абсолютному значенні, в середньому він складає 157,6% – найбільший показник серед усіх кластерів. Цей показник, однак, міг би бути значно нижчим, якби до вибірки не входила Ірландія, рівень переінвестованості якої в середньому становив 1217%. «Ірландський парадокс» пояснюється тим, що в країні мають лістинг багато іноземних компаній, які торгуються переважно за кордо-

⁸Ми використовуємо найбільш широко прийнятий підхід щодо хронологізації кризи, відповідно до якого вона розгорталася у 2008–2009 рр.

⁹Розрахунки проведено автором стандартними засобами Microsoft Excel 2013. Для неперобтяження статті графіки та розрахунки не наведено.

ном. А якщо розраховувати капіталізацію за методологією «free-float», тобто включати до розрахунку лише ту частину капіталізації, яка є публічно доступною на вторинному ринку, то Ірландія має вельми низькі показники. Звідси – надвисокий рівень недоінвестованості.

Аналіз тенденцій кластера 1 без Ірландії дозволяє скоригувати окремі показники. Лінійний тренд стає низхідним, однак суттєво знижується і достовірність апроксимації – до 13%. Поліноміальний тренд набуває дуже схожої динаміки, однак достовірність апроксимації також знижується – до 83,4%. Візуально, однак, він є низхідним для більшої частини графіка.

Заслугує на увагу аналіз кризового періоду, а також років, що йому передували, та посткризових років. Для кластера 1 характерним є відчутне зростання рівня переінвестованості в кризовий 2008 р. – із 50,8 до 55,1%; його суттєве підвищення у другий кризовий рік – до 92,5%¹⁰. У посткризовий 2010 р. цей показник хоча і скоротився, але продовжував лишатися на високому рівні. Це зумовлено тим, що в періоди нестабільності та підвищеної волатильності акції емітентів із розвинутих ринків є більш привабливими для іноземних інвесторів. Примітним є те, що за два роки перед кризою – у 2006 та 2007 рр. – рівень переінвестованості суттєво скоротився – із 59,2% відповідно до 50,1 та 50,8%. Цей факт може бути корисним з точки зору прогнозування нестабільності на світових ринках.

Кластер 2 складається лише із однієї країни – Угорщини, тому можливості для широких висновків тут обмежені. Що ж стосується самої Угорщини, то відзначимо, що це одна з найбільш розвинутих економік країн – нових членів ЄС. Із вступом до ЄС у 2004 р. рівень переінвестованості Угорщини зріс із 85,5 у 2003 р. до 96,9% у 2004 р. У цілому для цього кластера спостерігається чітка тенденція до зниження рівня переінвестованості – лінійний тренд має яскраво виражену низхідну тенденцію при достовірності апроксимації 79,4%.

Кластер 4 включає лише розвинуті ринки. Це – відносно менш капіталізовані ринки порівняно з ринками першого кластера. Вони є здебільшого переінвестованими, але в деякі роки – недоінвестованими. Рівень переінвестованості для цього кластера є незначним, а недоінвестованості – лише в 2003, 2004 та 2005 рр. – мінімальним. Для цього кластера характерним є те, що недоінвестованість змінилася на переінвестованість саме за 2 роки перед кризою. Перший кризовий рік показав суттєве зростання переінвестованості – із 13,3 до 22,8%, а у 2009 р. цей показник скоротився до 11,8%. Після кризи ж підтвердилася загальна висхідна тенденція.

Кластер 5 є, певною мірою, відображенням четвертого в тому сенсі, що рівень його переінвестованості в окремі роки є мінімальним, а рівень недоінвестованості – помірним. Загальна динаміка цього кластера – рух у напрямі недоінвестованості.

Тут також цікава ситуація спостерігається у передкризовий період. До кризи країни цього кластера були в середньому переінвестованими, хоча й мінімально, а за два роки до кризи змінили рівень недоінвестованості зі зна-

¹⁰Подальший аналіз проводимо без Ірландії, яка в цілому значно швидше реагувала на нестабільність на світових ринках у період кризи.

ка «+» на знак «-». У посткризовий період цей кластер продовжував бути недоінвестованим. З огляду на таку динаміку і тенденції можемо припустити, що країни кластера 5 мають схильність до зміщення в напрямі кластера 8.

Кластер 6 представлений лише двома країнами – Бахрейном та В'єтнамом. І хоча в середньому обидва ринки є недоінвестованими, їхня динаміка відрізняється, зокрема в частині реакції на кризу. Так, В'єтнам був постійно недоінвестованим з 2004 р. і на кризу відреагував підвищенням рівня недоінвестованості, у той час як у посткризовий період динаміка була досить нечіткою. Бахрейн також був постійно недоінвестованим. За 2 роки перед кризою рівень недоінвестованості суттєво знизився, а у кризові роки країна стала переінвестованою. Після кризи рівень переінвестованості скорочувався поступово та набув від'ємних значень лише у 2012 р.

Кластер 7 включає лише розвинуті ринки з надзвичайно високим рівнем капіталізації. Приміром, станом на кінець 2012 р. США посідали 1-ше місце, Японія – 3-тє. На окрему увагу заслуговують США – країна, яка в рамках кластера має найбільший рівень недоінвестованості. Вона ж – найбільш капіталізована економіка. США взагалі мають окрему унікальну модель портфельного інвестування, яка в багатьох аспектах має протилежні більшості ринкових економік тенденції, зокрема, у частині інвестування в акції.

У країнах цього кластера рівень недоінвестованості суттєво скоротився за 1 рік до кризи, нижчими темпами – у кризові роки. Після кризи продовжував зростати.

Кластер 8 включає ринки, що формуються, які є перманентно недоінвестованими. Звернемо увагу, що деякі з цих ринків є недоінвестованими з тих же причин, що й ринки кластера 7. Амплітуда коливання рівня недоінвестованості є мінімальною порівняно з іншими кластерами. Унікальною рисою цього кластера є відсутність реакції на кризу. Цю ситуацію можна, з нашої точки зору, пояснити тим, що інвестиційні характеристики цих ринків є досить сталими та не зазнають принципових змін ані в періоди підйомів, ані в періоди спадів.

Кластер 9 є найбільш численним. Він включає граничні ринки, причому всі серед досліджуваних, крім лише двох – із шостого кластера. Вони характеризуються вищим рівнем недоінвестованості порівняно з країнами 8-го кластера, хоча мають такий самий шаблон реагування на кризу – фактична відсутність реакції. Це – єдиний кластер, в якому лінійний та поліноміальний тренди протирічають. Як і у випадку з країнами 8-го кластера, амплітуда коливання рівня недоінвестованості є мінімальною (крім 2001 р.).

Підсумовуючи проведені дослідження, наголосимо на його основних результатах та висновках.

По-перше, гіпотеза про невідповідність між частками країн у капіталізації світового ринку та їх частками у глобальних портфельних потоках підтвердилася. Спостережувані дисбаланси – на користь сукупної частки в капіталізації світового ринку – у цілому свідчать про недоінвестованість ринків досліджуваних країн. Кількісне оцінювання рівня недоінвестованості окремих ринків (країн) доцільно здійснювати на основі визначення різниці між відношенням частки у глобальних портфельних пасивах до частки у капіталізації світового ринку та одиницею.

По-друге, детальний аналіз рівня недоінвестованості / переінвестованості дозволив розробити 9-кластерну матрицю недоінвестованості / переінвестованості окремих країн світу, яка пояснює різний характер динаміки дисбалансів і тенденції їх розвитку.

По-третє, перманентно переінвестованими є ринки першого та другого кластерів. Для першого кластера характерна загальна тенденція до зниження рівня переінвестованості (без урахування Ірландії). Другий кластер включає лише Угорщину – одну з найбільш розвинутих країн – нових членів ЄС. У кризові 2008 та 2009 р. значення рівня переінвестованості суттєво зростає для першого кластера. У посткризовому 2010 р. цей показник дещо скоротився, але продовжував лишатися на високому рівні. Показник знизився і у два передкризові роки, що може бути застосовано під час прогнозування. Для Угорщини спостерігається зниження рівня переінвестованості.

По-четверте, для четвертого та п'ятого кластерів спостерігається протилежна ситуація. Четвертий кластер – здебільшого переінвестований (несуттєво), в деякі роки – недоінвестований (мінімальний рівень). П'ятий же кластер, навпаки, мінімально переінвестований та несуттєво недоінвестований в окремі роки. В обох кластерах за два роки до кризи змінюється знак – країни четвертого кластера стають переінвестованими у 2006 та 2007 р. (були недоінвестованими), країни п'ятого кластера стають недоінвестованими (були переінвестованими).

По-п'яте, особливим є сьомий кластер. До його складу входять розвинуті ринки із надвисоким рівнем капіталізації: США, Канада, Австралія та Японія. Попри те, що вони отримують надзвичайно великі обсяги іноземних портфельних інвестицій, велика капіталізація виводить їх до групи значно недоінвестованих ринків. У цих країнах рівень недоінвестованості суттєво скоротився за 1 рік до кризи, нижчими темпами – у кризові роки. Після кризи продовжував зростати.

По-шосте, країни восьмого та дев'ятого кластерів фактично не відреагували на кризу. Їхні ринки, на наш погляд, є в цілому непривабливими для іноземних портфельних інвесторів. Їхні інвестиційні характеристики є досить сталими та не зазнають принципових змін ані в періоди підйомів, ані в періоди спадів.

Наведені результати та висновки, однак, оцінюємо критично. Вони не є і не можуть бути вичерпними, оскільки залишається багато недосліджених аспектів цієї проблеми, ряд аспектів може бути вдосконалено. Зокрема, було б краще провести аналіз на основі місячних даних за капіталізацією, яка формується не в кінці року, а впродовж року, та розглянути відповідні місячні портфельні потоки.

Список використаних джерел

1. Ahearne A.G. Information Costs and Home Bias: An Analysis of US Holdings of Foreign Equities / Alan G. Ahearne, William L. Grier, Francis E. Warnock // *Journal of International Economics*. – 2004. – Vol. 62. – № 2. – P. 313–336.
2. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>

3. De Santis R.A. International Portfolio Reallocation: Diversification Benefits and European Monetary Union / Robert A. De Santis, Bruno Gérard // *European Economic Review*. – 2009. – Vol. 53. – № 8. – P. 1010–1027.
4. De Santis R.A. The Geography of International Portfolio Flows, International CAPM, and the Role of Monetary Policy Frameworks / Roberto A. De Santis // *International Journal of Central Banking*. – 2010. – Vol. 6. – № 2. – P. 147–197.
5. Froot K.A. The Portfolio Flows of International Investors / Kenneth A. Froot, Paul G. J. O'Connell, Mark S. Seasholes // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – Vol. 59. – № 2. – P. 151–193.
6. Markowitz H.M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
7. Morgan Stanley Capital International – Market Classification [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.msci.com/products/indices/market_classification.html
8. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / William F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19. – № 3. – P. 425–442.
9. Solnik B.H. An Equilibrium Model of the International Capital Market / Bruno H. Solnik // *Journal of Economic Theory*. – 1974. – Vol. 8. – № 4. – P. 500–524.
10. The World Bank. Статистична он-лайн база даних за капіталізацією ринків акцій окремих країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>

Проведен емпіричний тест міжнародної моделі оцінювання капітальних активів в частині структури інвестиційних портфелів. Підтверджена гіпотеза про невідповідність між частками країн у капіталізації світового ринку та їх частками в глобальних портфельних потоках. Визначено рівень зовнішньої недоінвестованості окремих країн, розроблено 9-кластерну матрицю недоінвестованості/переінвестованості ринків.

Ключевые слова: міжнародна модель оцінювання капітальних активів, дисбаланси в глобальних портфельних потоках, 9-кластерна матриця зовнішньої недоінвестованості/переінвестованості ринків.

The empirical testing of International Capital Assets Pricing Model concerning the structure of investment portfolios has been carried out. The hypothesis on the imbalances between the share of the market in the global market portfolio and its share in the world market capitalization has been confirmed. The foreign overinvesting/underinvesting level of different markets has been defined and the 9-cluster overinvesting/underinvesting level matrix has been elaborated and examined.

Key words: international capital assets pricing model, global portfolio flows imbalances, 9-cluster matrix of markets foreign overinvesting / underinvesting level.

Одержано 28.01.2014.

УДК 640.41.009.12

А.А. Донець

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості використання ресурсного підходу при визначенні конкурентного стану готельного підприємства; доведено взаємозв'язок і взаємообумовленість індексів проникнення на ринок, середньої вартості номера та індексу генерації доходу; запропоновано методичний підхід до діагностики рівня конкурентоспроможності готельного підприємства, застосування якого спрямоване на підвищення його конкурентоспроможності на засадах оптимізації використання ресурсів підприємства й підвищення ефективності його діяльності в цілому.

Ключові слова: готельне підприємство, конкурентний стан, діагностика конкурентоспроможності, методичний підхід.

Сучасна парадигма управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у системному поєднанні комплексу знань щодо управління конкурентоспроможністю з принципами, механізмами й методичним інструментарієм, спрямованими на посилення конкурентних переваг і завоювання в конкурентній боротьбі якнайбільшої частки ринку.

Оскільки конкурентоспроможність – це ключ до ринкового успіху підприємства готельного господарства, то проблема управління його конкурентоспроможністю стає однією з найбільш значущих і водночас складних завдань, вирішення якого потребує узгодженої, цілеспрямованої роботи всіх підрозділів на засадах стратегічного підходу.

Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства та управління стратегічними змінами висвітлено в наукових працях М. Григор'єва [9], В. Гросул [6], В. Павлової [5], О. Самойлової [10], М. Чорної [7], Л. Лісовської [8] та ін. Результатом дослідження цих вчених стало уточнення понять конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства, розробка пропозицій щодо формування конкурентних стратегій підприємства та визначення конкурентної позиції. Разом із тим щодо розробки методичного підходу до діагностики конкурентоспроможності готельного підприємства, то ця проблема потребує більш поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до діагностики конкурентоспроможності готельного підприємства.

На засадах використання підходу до оцінювання конкурентного стану підприємства на ринку готельних послуг, що використовується в зарубіжній практиці [1], було проведено оцінювання показників, які розглядаються як показники рівня конкурентоспроможності на вітчизняному ринку готельних послуг [2, с. 114–115]. Як основні розрахункові показники було взято індекс проникнення на ринок готельного підприємства (MPI), індекс середньої вартості номера готельного підприємства (ARI) та індекс генерації

доходу готельного підприємства (RGI). Такий підхід впливає з постулатів міжнародного поділу праці, а саме – теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, на яку зроблено посилання А.О. Крисак [3]. Відповідно до цього підходу передумовою завоювання підприємством міцних конкурентних позицій є наявність порівняльних переваг, що дозволяють забезпечити відносно нижчі витрати підприємства порівняно з конкурентом. Розрахунок кожного з цих індексів надає змогу визначити конкурентний стан певного готельного підприємства на конкретний момент часу його функціонування на ринку. Водночас виникає питання можливого використання зазначених індексів для оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю готельного підприємства, ступеня ефективності процесу його адаптації до змінних умов зовнішнього середовища.

Для вирішення поставленого завдання як методологічну основу взято ресурсний підхід до оцінки конкурентного стану готельного підприємства, який передбачає аналіз тільки ресурсної складової конкурентного потенціалу, оскільки ресурси є основою розвитку конкурентного потенціалу будь-якого підприємства. У цьому випадку конкурентний потенціал розглядається як сукупність використовуваних готельним підприємством ресурсів, засобів і предметів, що забезпечують умови функціонування підприємства, спрямованих на підвищення ефективності його діяльності на ринку готельних послуг. Оцінка зводиться до визначення вартості певних ресурсів, а рівень їх використання визначається відношенням отриманого ефекту до обсягу застосованих для цього ресурсів.

Базуючись на принципах ресурсного підходу та розрахункових показниках, що використовуються в зарубіжній практиці [1] до оцінювання конкурентного стану підприємства на ринку готельних послуг, запропоновано комплексний підхід до визначення ефективності діяльності готельного підприємства через управління його конкурентоспроможністю.

Оскільки управління конкурентоспроможністю припускає забезпечення синергетичного ефекту від раціонального використання конкурентного потенціалу підприємства, інвестування в найбільш значущі його елементи, що здатні швидко створити базис для забезпечення стійких конкурентних переваг, конститутивною складовою запропонованого підходу є виявлення взаємозв'язку і взаємообумовленості індексів проникнення на ринок готельного підприємства, середньої вартості номера готельного підприємства та індекс генерації доходу готельного підприємства.

Для цього проведено певні математичні перетворення формул розрахунку зазначених індексів.

Індекс генерації доходу готельного підприємства розраховується за формулою:

$$RGI = \frac{RevPar}{\overline{RevPar}}, \quad (1)$$

де $RevPar$ – середній дохід з одного номера готельного підприємства;

$\overline{RevPar}$ – середній дохід з одного готельного номера на ринку готельних послуг.

Для визначення середнього доходу з одного номера готельного підприємства використано формулу:

$$RevPar = \frac{RoomRev}{RA}, \quad (2)$$

де $RoomRev$ – загальний дохід з усіх номерів готельного підприємства;

RA – загальна кількість номерів готельного підприємства.

Загальний дохід з усіх номерів готельного підприємства розраховано за формулою:

$$RoomRev = RO \cdot AR, \quad (3)$$

де RO – кількість зайнятих номерів готельного підприємства;

AR – середня ціна за готельний номер.

Кількість зайнятих номерів готельного підприємства розраховано за формулою:

$$RO = RA \cdot I_{occ}, \quad (4)$$

де I_{occ} – індекс зайнятості номерів готельного підприємства.

Підставимо в формулу (2) наведені математичні вирази (3), (4), в результаті чого отримаємо формулу розрахунку середнього доходу з одного номера готельного підприємства:

$$RevPar = \frac{RA \cdot I_{occ} \cdot AR}{RA}; \quad (5)$$

Після скорочення формула має такий вигляд:

$$RevPar = I_{occ} \cdot AR. \quad (6)$$

Після проведення аналогічних математичних операцій формула розрахунку середнього доходу з одного готельного номера на ринку готельних послуг має такий вигляд:

$$\overline{RevPar} = \overline{I_{occ}} \cdot \overline{AR}, \quad (7)$$

де $\overline{I_{occ}}$ – середній індекс зайнятості номерів готельного підприємства на ринку готельних послуг;

$\overline{AR}$ – середня ціна за готельний номер на ринку готельних послуг.

Тепер підставимо у формулу (1) наведені математичні вирази (6), (7) та отримаємо формулу:

$$RGI = \frac{I_{occ} \cdot AR}{I_{occ} \cdot AR} = \frac{I_{occ}}{I_{occ}} \cdot \frac{AR}{AR}. \quad (8)$$

Далі виразимо AR через індекс середньої вартості номера готельного підприємства (ARI):

$$ARI = \frac{AR}{\overline{AR}}; \quad AR = ARI \cdot \overline{AR}. \quad (9)$$

Підставимо у формулу (8) математичний вираз (9):

$$RGI = \frac{I_{occ}}{I_{occ}} \cdot \frac{ARI \cdot \overline{AR}}{\overline{AR}}. \quad (10)$$

Після скорочення формула має такий вигляд:

$$RGI = \frac{I_{occ}}{I_{occ}} \cdot ARI. \quad (11)$$

Далі виразимо $\frac{I_{occ}}{I_{occ}}$ через індекс проникнення на ринок готельного підприємства (MPI):

$$MPI = \frac{RO}{\overline{RO}}; \quad (12)$$

$$RO = I_{occ} \cdot RA; \quad (13)$$

$$\overline{RO} = \overline{I_{occ}} \cdot \overline{RA}, \quad (14)$$

де RO – кількість зайнятих номерів готельного підприємства;

RA – загальна кількість номерів готельного підприємства;

$\overline{RO}$ – середня кількість зайнятих кімнат на ринку готельних послуг;

$\overline{RA}$ – середня кількість номерів готельного підприємства на ринку готельних послуг;

$\frac{I_{occ}}{I_{occ}}$ – індекс зайнятості номерів готельного підприємства;

$\overline{I_{occ}}$ – середній індекс зайнятості номерів готельного підприємства на ринку готельних послуг.

Підставимо математичний вираз (10) у формулу (12):

$$MPI = \frac{I_{occ} \cdot \overline{RA}}{\overline{I_{occ}} \cdot \overline{RA}} = \frac{I_{occ}}{\overline{I_{occ}}} \cdot \frac{\overline{RA}}{\overline{RA}}; \quad (15)$$

$$\frac{I_{occ}}{\overline{I_{occ}}} = \frac{MPI}{\frac{\overline{RA}}{\overline{RA}}} = \frac{\overline{RA} \cdot MPI}{\overline{RA}}. \quad (16)$$

Підставимо математичний вираз (16) у формулу (11):

$$RGI = \frac{\overline{RA} \cdot MPI \cdot ARI}{RA}. \quad (17)$$

Таким чином, у результаті проведених математичних перетворень було встановлено прямий зв'язок між індексом генерації доходу готельного підприємства (RGI), який розглядається як один із показників ефективності діяльності готельного підприємства, та індексами проникнення на ринок готельного підприємства (MPI) і середньої вартості номера готельного підприємства (ARI).

Ефективність функціонування готельного підприємства залежить насамперед від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення реальному стану ринкового середовища господарювання з урахуванням досягнутого рівня його конкурентоспроможності. Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень має бути комплексна економічна діагностика конкурентного стану готельного підприємства з метою подальшого підвищення ефективності його діяльності. У ході такої діагностики всі сфери діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимально ефективного використання наявних ресурсів.

Процес діагностики – це не одноразова дія, а постійна систематична діяльність, ефективність якої значною мірою обумовлюється накопиченим досвідом. Основним завданням економічної діагностики є системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення фак-

торів, які позитивно чи негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому чи окремих аспектів його діяльності [4].

Безперечно, таке глибоке вивчення всіх сторін діяльності підприємства дає уявлення про його стан і позицію, але науковці не зазначають, чи досліджуються ці показники у динаміці, чи порівнюються з аналогічними показниками конкурентів, що, власне, і передбачає оцінка конкурентоспроможності. Якщо показники порівнюються з досягненнями конкурентів, то не зрозуміло, з яких джерел одержано настільки різнобічну інформацію, яка за багатьма наведеними параметрами є комерційною таємницею. Тому з метою дослідження ефективності діяльності окремого підприємства використання таких показників є доцільним, але для оцінки конкурентоспроможності видається проблемним [5, с. 95].

При визначенні методичного підходу до діагностики рівня конкурентоспроможності готельного підприємства похідними взято три посилання:

– по-перше, рівень конкурентоспроможності готельного підприємства залежить від рівня ефективності його діяльності;

– по-друге, основним показником, що відображає ефективність діяльності готельного підприємства, є індекс генерації доходу готельного підприємства;

– по-третє, індекс генерації доходу готельного підприємства має прямий зв'язок з індексами проникнення на ринок готельного підприємства і середньої вартості номера готельного підприємства.

Виходячи із вищезазначених посилань запропоновано методичний підхід до діагностики рівня конкурентоспроможності готельного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Методичний підхід до діагностики рівня конкурентоспроможності готельного підприємства

Рівень конкурентоспроможності	Співвідношення індексів	Сутнісна характеристика
Високий	$RGI > MPI > ARI$	Підприємство ефективно використовує свої ресурси. Доход більшою мірою формується за рахунок більш високого проникнення на ринок, ніж за рахунок більш високої середньої ціни за номер
	$RGI > ARI > MPI$	Підприємство ефективно використовує свої ресурси. Доход більшою мірою формується за рахунок цінової політики, ніж максимального проникнення на ринок
Середній	$MPI > RGI > ARI$	Підприємство недостатньо ефективно використовує свої ресурси. Це пов'язане з недостатньо високою ціною за номер, або загальна кількість номерів перевищує потребу на номери цього класу в регіоні
	$ARI > RGI > MPI$	Підприємство недостатньо ефективно використовує свої ресурси. Ціна на номер надто висока. Низький рівень проникнення на ринок викликаний тим, що ціна не відповідає якості номерів і/або послуг, що надаються, або ж недостатньою потребою в номерах цієї цінової категорії в регіоні

Рівень конкурентоспроможності	Співвідношення індексів	Сутнісна характеристика
Низький	$MPI > ARI > RGI$	Підприємство неефективно використовує свої ресурси. Це пов'язане з надто низькою ціною за номер, або ж загальна кількість номерів значно перевищує потребу на номери цього класу в регіоні
	$ARI > MPI > RGI$	Підприємство неефективно використовує свої ресурси. Це може бути пов'язане з надто високою ціною за номер, або ж у регіоні відсутня потреба в номерах цієї цінової категорії

Відмінність запропонованого підходу полягає у взаємообумовленості визначення рівня конкурентоспроможності готельного підприємства та ефективності діяльності підприємства на ринку готельних послуг.

Використання такого підходу спрямоване на підвищення конкурентоспроможності готельного підприємства на засадах оптимізації використання ресурсів підприємства й підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, можна зробити такі висновки.

Управління конкурентоспроможністю готельного підприємства доцільно розглядати в прямому взаємозв'язку з ефективністю його господарської діяльності.

При обґрунтуванні господарських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності готельного підприємства рекомендовано проводити діагностику рівня конкурентоспроможності готельного підприємства на засадах ресурсного підходу з використанням розрахункових індексу генерації доходу готельного підприємства, індексу проникнення на ринок готельного підприємства та індексу середньої вартості номера готельного підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у проведенні діагностики конкурентоспроможності готельних підприємств і виявленні проблем, що ускладнюють процес управління конкурентоспроможністю підприємств на ринку готельних послуг.

Список використаних джерел

1. Market penetration index, available at [Електронний ресурс]. – <http://www.xotels.com/en/revenue-management/revenue-management-book/market-penetration-index>
2. Азарян О.М. Науково-практичний підхід до оцінювання конкурентного стану підприємства на ринку готельних послуг / О.М. Азарян, А.А. Донець // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Вип. 36; гол. ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – С. 111–119.
3. Крисак А.О. Методи оцінки потенціалу малих підприємств / А.О. Крисак // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=118>

4. Чорна І.В. Діагностика діяльності підприємств готельного господарства [Електронний ресурс] / І.В. Чорна. – Режим доступу: http://knowledge.allbest.ru/sport/2c0b65625b3ac68b4d43b88421206d37_1.html

5. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

6. Гросул В.А. Конкурентоспроможність торговельного підприємства: сутність та критерії оцінки / В.А. Гросул // Вісник ЖДУ. – 2010. – № 3. – С. 239–241.

7. Чорна М. Конкурентоспроможність як складова конкурентостійкості підприємства / М. Чорна // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 251–253.

8. Лісовська Л.С. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства / Л.С. Лісовська, Л.В. Іванець // Проблеми економіки та управління: Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 143–150.

9. Григорьева М.С. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / М.С. Григорьева // Конкурентоспособность экономики России: проблемы и пути повышения. – Вип. 12. – СПб.: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2012. – С. 66–70.

10. Самойлова Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы гостиничного хозяйства: на примере ОАО «ГК «Космос»: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» / Е.А. Самойлова: [Моск. акад. предпринимательства при Правительстве Москвы]. – М., 2009. – 19 с.

В статье рассмотрены особенности использования ресурсного подхода при определении конкурентного состояния гостиничного предприятия; доказана взаимосвязь и взаимообусловленность индексов проникновения на рынок, средней стоимости номера и индекса генерации дохода; предложен методический подход к диагностике уровня конкурентоспособности гостиничного предприятия, использование которого направлено на повышение его конкурентоспособности на основе оптимизации использования ресурсов предприятия и повышение эффективности его деятельности в целом.

Ключевые слова: гостиничное предприятие, конкурентное состояние, диагностика конкурентоспособности, методический подход.

The article examines the features of use the resource approach in determining the competitive position of the hotel enterprise; proves interconnection and interdependence of Revenue Generator Index, Market Penetration Index and Average Rate Index; offers a methodical approach to the diagnosis of the level of competitiveness of the hotel enterprise, the use of which is aimed at improving its competitiveness by optimizing the use of enterprise resources and improve the efficiency of its activities as a whole.

Key words: hotel enterprise, competitive status, diagnosis of competitiveness, methodical approach.

Одержано 14.02.2014.

УДК 658.15

С.В. Дубінський

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості побудови та вдосконалення організаційно-економічного механізму на промислових підприємствах. Показано вплив стратегії розвитку підприємства на організаційно-економічний механізм діяльності підприємства. Досліджено види організаційних структур, особливості та умови їх адекватності специфіці та масштабам діяльності промислових підприємств. Обґрунтовано використання сучасних управлінських інструментів з метою оптимізації набору бізнес-процесів підприємства та вдосконалення організаційно-економічного механізму.

Ключові слова: *структура, організаційна структура, організаційно-економічний механізм, бізнес-процес.*

Вступ. Сучасні тенденції посилення конкурентної боротьби на зовнішніх та внутрішньому ринках, зростання впливу глобалізації та необхідності інтеграції у світовий економічний простір викликають необхідність пошуку нових ефективніших інструментів управління. Великі промислові підприємства розробляють стратегії ведення спільної діяльності або виділяють зі свого складу окремі бізнес-процеси, утворюючи при цьому інтегровану структуру, що дозволяє підсилити конкурентні переваги за рахунок розширення ринків збуту, появи більш кваліфікованої робочої сили, впровадження передових технологій, виходу нової продукції на світовий ринок тощо.

Функціонування організаційної структури великих промислових підприємств України має свої особливості. Зокрема мова йде про провідні підприємства машинобудівної та металургійної галузі. Специфіка виробництва та особливості технології не дозволяють цим підприємствам швидко реагувати на постійні зміни у зовнішньому середовищі. Відсутність гнучкості практично унеможливорює радикальне та адекватне вдосконалення організаційно-економічного механізму господарської діяльності.

Питанням організації і управління інтегрованими структурами та вдосконаленню організаційно-економічного механізму приділяється велика увага в західній і вітчизняній науковій літературі. Серед вчених, що дослідили цю проблематику, можна відзначити Р.Акоффа, І. Ансоффа, В. Алієва, В. Весніна, М. Вебера, Г. Мінцберга, Б. Мільнера, М. Портера, Р. Фатхутдінова, А. Шеремета та ін. Теоретичні і практичні питання ефективності організації економічної системи знайшли відображення в працях П. Аркіна, І. Мазур, Г.Осовської, Н. Рудик.

Проте незважаючи на існування численних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених існує ряд проблем, пов'язаних з удосконаленням організаційно-економічного управління на промислових підприємствах.

Слід зазначити, що сьогодення вимагає всебічної уваги саме до організаційно-економічних змін на підприємствах як пріоритетного напрямку розвитку. Зокрема вкрай актуальним є вдосконалення та перебудова організаційних структур управління, які на більшості великих промислових підприємствах України залишилися на рівні періоду командної економіки часів СРСР.

Метою статті є розвиток теоретичних основ і вдосконалення організаційно-економічного механізму управління інтегрованими структурами шляхом удосконалення організаційних структур управління та впровадження відповідних стратегій розвитку підприємства, що дозволяє забезпечити ефективне функціонування базового підприємства та підвищити конкурентоспроможність.

Постановка завдання. За останніх часів спостерігається чітка тенденція до зміни пріоритетів у потребах споживачів: від суто цінових факторів до підвищення запитів до якості продукції та послуг. У той же час організаційні структури вітчизняних промислових підприємств не повною мірою дозволяють реалізувати процедури адаптації їх діяльності до зміни бізнес-процесів, викликаних необхідністю всебічного урахування запитів споживачів. Слід також відзначити, що використовувані системи мотивації персоналу промислових підприємств не завжди орієнтовані на реалізацію обраної стратегії розвитку, що призводить, з одного боку, до скорочення виробничого персоналу, а з іншого – до зростання потреби в кваліфікованих кадрах [2].

Особливу роль при вдосконаленні організаційно-економічного механізму на промислових підприємствах відіграє обрана стратегія розвитку. Бо саме стратегічні аспекти найбільш суттєво впливають на успішність функціонування підприємств взагалі та окремих бізнес-процесів зокрема.

У разі зміни стратегії розвитку відбувається зміна пріоритетів у бізнес-процесах і організаційній структурі. У табл. 1 наведено різні типи стратегій розвитку при аутсорсинговому засобі інтеграції підприємства у бізнес-простір і відповідні зміни мережі бізнес-процесів та організаційної структури управління [2].

У статті показано, що у разі зміни мережі бізнес-процесів виникає необхідність проведення аналізу і делегування повноважень керівників співробітникам, що виконують бізнес-процеси; перерозподіл функцій між бізнес-процесами, а також узгодження бізнес-процесів за входами-виходами.

Таким чином, організаційний механізм реалізації стратегії розвитку дозволяє усунути дублювання функцій і бізнес-процесів та підвищити економічну ефективність підприємства.

Використання аутсорсингу як інструмента вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством дозволяє в повному обсязі реалізувати мету, поставлену в статті.

Але перш ніж розглядати можливість впровадження сучасних управлінських інструментів як ефективного інструмента організаційних змін на базовому підприємстві, слід розглянути основні аспекти та напрями впровадження змін. Зокрема мова йде про специфіку організаційних структур на великих промислових підприємствах.

Системний підхід у менеджменті розглядає організацію як певну цілісність, систему, що складається із взаємопов'язаних частин, кожна з яких робить свій внесок у характеристику цілого. Отже, організація як система може бути утворена лише тоді, коли з'явиться можливість сформувати й належним чином об'єднати її частини, побудувати її структуру, яка забезпечить стійкість, стабільність системи, дасть їй змогу реалізувати певні властивості, необхідні для бажаного функціонування.

Таблиця 1

Зміни мережі бізнес-процесів і організаційних структур управління при реалізації стратегій розвитку аутсорсингового типу [2]

Стратегія розвитку	Зміни в мережі бізнес-процесів	Зміни організаційної структури
Пряма контракція	Тимчасова передача окремих бізнес-процесів і бізнес-функцій, пов'язаних з маркетингом і збутом, іншим організаціям	Заміна маркетингових і збутових підрозділів контролюючими службами
Зворотна контракція	Тимчасова передача виробничих і обслуговуючих бізнес-процесів і бізнес-функцій іншим організаціям	Заміна відділів постачання і підготовки виробництва контролюючими службами
Спільне виробництво	Організація наскрізних основних і допоміжних бізнес-процесів	Створення координуючого підрозділу
Віртуальна корпорація	Комбінування бізнес-процесів	Перехід до мережевої структури управління

Організаційна структура управління (ОСУ) – це внутрішня складова будь-якої виробничо-господарської системи, тобто спосіб організації елементів у систему, сукупність стійких зв'язків і відносин між ними [5].

На думку Т. Осовської, структура організації – це ті фіксовані взаємозв'язки, що існують між підрозділами і працівниками організації [7].

Під структурою управління підприємством Р. Фатхутдінов [8] розуміє упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, які перебувають між собою в сталих відносинах, що забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого. Елементами структури є окремі працівники, служби та інші ланки апарату управління, а відносини між ними підтримуються завдяки зв'язкам, що прийнято поділяти на горизонтальні та вертикальні.

Створення структури є важливим елементом в організаційній діяльності підприємства. Вибір ефективної методики департаментизації і формування усього комплексу організаційних структур також життєво важливий елемент в діяльності менеджерського корпусу [8].

Таким чином, даючи загальну характеристику організаційної структури, можна виділити декілька положень, що визначають її значущість:

- організаційна структура підприємства забезпечує координацію всіх функцій менеджменту;
- структура організації визначає права і обов'язки (повноваження і відповідальність) на управлінських рівнях;
- від організаційної структури залежить ефективна діяльність підприємства, її виживання і процвітання;

– структура, прийнята в певній конкретній фірмі, визначає організаційну поведінку її співробітників [6].

Авторський колектив під керівництвом В. Алієва [1] рекомендує структури класифікувати за чотирма ознаками (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація організаційних структур [1]

Ознака кваліфікації	Вид структури
1. За конфігурацією побудови	1.1. Ланцюгова розімкнута 1.2. Кільцева (ланцюгова розімкнута) 1.3. Зіркова 1.4. «Колесо» 1.5. «Подвійне кільце» 1.6. Усекавальна
2. За родом зв'язків у структурі	2.1. Структура безпосередньої взаємодії 2.2. Структура відносин ієрархічного підпорядкування 2.3. Структура пропорційних співвідносин
3. За сферами функціонування організації	3.1. Технологічна 3.2. Організаційно-управлінська 3.3. Економічна 3.4. Соціально-психологічна
4. За типом департаментизації підрозділів організації	4.1. Лінійна 4.2. Функціональна 4.3. Лінійно-функціональна 4.4. Лінійно-штабна 4.5. Продуктова 4.6. Дивізійна 4.7. Матрична

І. Мазур та В. Шапіро [4] розглядають не абстрактні структури, а конкретні – організаційні структури, які поділяються на:

- функціональні;
- матричні;
- проектно-цільові;
- дивізійні;

Р. Фатхутдінов [8] організаційні структури поділяє на:

- а) лінійні;
- б) функціональні;
- в) лінійно-функціональні;
- г) матричні (штабні);
- д) бригадні;
- є) дивізійні.

Результати дослідження. У теорії західного менеджменту можна виділити три групи факторів, що впливають на вибір підприємством тієї або іншої структури. Їх відображено в табл. 3.

Перша група включає такі характеристики менеджменту у фірмі: складність, формалізація, централізація, норми керованості (сфера контролю). Другу групу факторів, що впливають на структуру, а відповідно, і на її вибір, ми умовно називаємо загальними факторами. Саме вони визначають початковий вибір структури. Це – стратегія підприєм-

ства, вид продукту або вид технології, зовнішнє середовище, розмір організації [5].

Третя група включає характеристики «влада і контроль» і «комп'ютеризація інформаційних процесів».

Таблиця 3

Фактори, що впливають на вибір організаційної структури [8]

1. Внутрішні	2. Загальні (зовнішні)	3. Спеціальні
Складність Формалізація Централізація Норми керованості (сфера контролю)	Стратегія організації Розмір організації Технологія (продукт) Зовнішнє середовище	Ефект влади і контролю Комп'ютеризація інформаційних потоків

Теоретики менеджменту віддають перевагу відношенню «стратегія – структура». Дослідження показали, що в сучасному менеджменті головним у побудові структури є те, що з трьох видів стратегії обирає підприємство: стратегію інновацій, стратегію на зменшення витрат або стратегію, яка включає основні риси перших двох.

Підприємства з інноваційною стратегією мають органічну неформалізовану децентралізовану структуру. Цей напрям найбільш проблемний для великих промислових підприємств України, бо проблема інноваційної діяльності дуже гостро стоїть на більшості з них. Підприємства, стратегія яких орієнтована на зниження вартості продукту, потребують стабільності ієрархічних структур (наприклад, лідери трубної галузі ТОВ «Інтерпайп», гіганти металургії «ПрАТ «Дніпропетровський металургійний завод імені Петровського» та ін.). Третя категорія підприємств має змішану структуру, поєднання ієрархічної і органічної (приклад закордонних великих компаній «Дженерал Моторс», «Крайслер» та ін.).

Ключовим завданням при формуванні підрозділів організаційної структури є вибір ефективного способу розподілу повноважень і відповідальності в межах однорідної функціональної діяльності. Залежно від ступеня передавання повноважень розрізняють:

- централізовану організацію;
- децентралізовану організацію [6].

У централізованій організації всі повноваження й відповідальність з певної функції зосереджені в одному підрозділі та є прерогативою керівника цього підрозділу. Це сприяє:

- підвищенню контролю й координації спеціалізованих функцій;
- забезпеченню збалансованого розвитку всіх структурних підрозділів.

У свою чергу, децентралізація передбачає передавання або делегування відповідальності за низку ключових рішень на нижчі рівні управління.

Саме виділення функціональних видів діяльності та передачу зовнішнім аутсорсерам можливо розглядати у межах децентралізації структури управління підприємством [3].

Вдалим прикладом впровадження сучасних управлінських інструментів з метою вдосконалення організаційно-економічного механізму управління

ня підприємством, є впровадження аутсорсингового проекту з виділенням зі складу ПАТ «ДМЗ» відділу технічного контролю, що дозволило забезпечити зростання економічного ефекту, сконцентрувати доступні ресурси підприємства на розвитку основних функцій, які формують конкурентну перевагу, та вдосконалити організаційно-економічний механізм управління підприємством [3].

У результаті проведених реформ змінилася організаційна структура відділу якості (рис. 1).

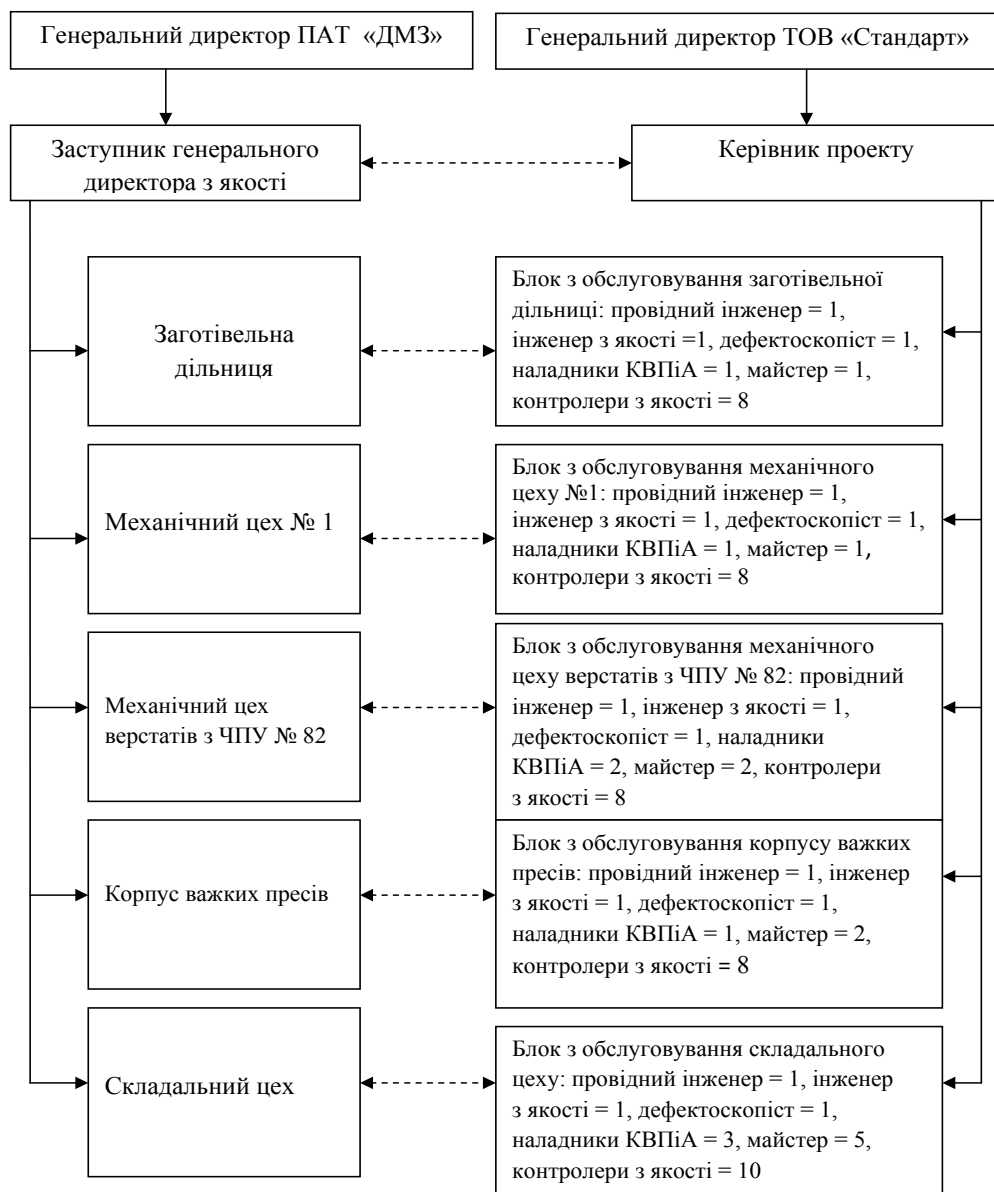


Рис. 1. Нова модельна структура відділу технічного контролю ТОВ «Стандарт»

Запропонована на рис 1. структура відділу технічного контролю наявно демонструє вдалий приклад впровадження сучасних управлінських інструментів, у цьому випадку – це аутсорсинг. Запропонована структура дозволяє вирішити цілий ряд завдань:

1. Покращати відповідальність за загальний результат в аспектах управління якістю.
2. Сконцентруватися базовому підприємству на основній діяльності.
3. Зробити прозорою процедуру оцінки робіт з якості та їх оцінку. Оцінка робіт проводиться комісією від базового підприємства з головуючим заступником генерального директора ПАТ «ДМЗ» та підписанням відповідного акту виконаних робіт за кожний місяць.
4. Спростити організаційну структуру управління та підвищити керованість. Це відображено в новій структурі та передбачається суттю організаційних змін при аутсорсинговому проекті. Як бачимо, всього оперативну діяльність у сфері контролю за якістю продукції ПАТ «ДМЗ» передано аутсорсеру ТОВ «Стандарт». Тому відповідальність за відповідний блок питань переважно належить аутсорсеру, а відповідні служби замовника відповідають лише за оцінку та стратегічне партнерство.

Окрім того, необхідно зауважити, що обраний для проведення змін функціональний напрям – відділ контролю за якістю продукції, є пріоритетним для розробки та впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємства. Про необхідність використання саме цієї стратегії йде мова у статті. І, саме тому, як зазначалося вище, провідні підприємства металургійної та трубної галузі України обирають цей напрям розвитку.

Висновки. Таким чином, у статті розглянуто сучасні вимоги до вибору та побудови відповідної організаційної структури та вдосконалення організаційно-економічного механізму на великих промислових підприємствах України.

Визначено, що значну роль при виборі організаційної структури та вдосконаленні організаційно-економічного механізму відіграє стратегія розвитку підприємства: стратегія інновацій, стратегія на зменшення витрат або стратегія, яка включає основні риси перших двох.

У статті запропоновано використання сучасного управлінського інструмента – аутсорсингу, що дозволило вдосконалити організаційно-економічний механізм управління підприємством та вирішити ряд завдань з розвитку підприємства, це стане підґрунтям розробки відповідної стратегії.

Зокрема, у статті йшлося про інноваційну стратегію, як найбільш адекватну викликам сьогодення. Бо саме інноваційна складова – найбільш проблемний напрям діяльності українських промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Алиев В. Теория организации: учебн. для вузов / под общ. ред. В.Г. Алиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2003. – 487 с.
2. Гибадуллин А.Р. Механизмы реализации стратегии развития предприятий промышленности строительных материалов: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Р. Гибадуллин. – М., 2007. – 20 с.

3. Дубинский С.В. Аутсорсинг как инструмент усовершенствования организационно-экономического механизма управления предприятием / С.В. Дубинский // Бизнес-информ. – 2010. – № 7. – С. 159–162.

4. Мазур И. Управление проектами: учебн. пос. / И. Мазур, В. Шапиро, Н. Ольдерогге. – 2-е изд. – М.: 2004. – 419 с.

5. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб.: ИД Питер, 2001. – 512 с.

6. Мильнер Б. Теория организаций / Б. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.

7. Осовська Г. Основи менеджменту: навч. посібн. / Г. Осовська, О. Осовський. – К.: Кондор, 2006. – 664 с.

8. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации: учебн. / Р. Фатхундинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

В статье рассмотрены особенности построения и усовершенствования организационно-экономического механизма на промышленных предприятиях. Показано влияние стратегии развития предприятия на организационно-экономический механизм деятельности предприятия. Исследованы виды организационных структур, особенности и условия их адекватности специфике и масштабам деятельности промышленных предприятий. Обосновано использование современных управленческих инструментов с целью оптимизации набора бизнес-процессов предприятия и усовершенствования организационно-экономического механизма.

Ключевые слова: структура, организационная структура, организационно-экономический механизм, бизнес-процесс.

The peculiarities of creating and improving of organizational and economic mechanism at industrial enterprises have been considered in the article. The influence of strategy of an organizational and economic mechanism of the enterprise has been demonstrated. Types of organizational structures, their characteristics and conditions of their specificity adequacy and industrial activities scope have been investigated. The application of modern management tools to optimize a set of business processes and improve organizational and economic mechanism has been provided.

Key words: structure, structure of an organization, organizational and economic mechanism, business process.

Одержано 28.01.2014.

УДК 657.1

С.А. Кузнецова

ПЕРСПЕКТИВА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СТРАТЕГІЧНІСТЬ, ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ТА СОЦІАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ

У статті доведено, що система бухгалтерського обліку в процесі синергетичного розвитку повинна набути таких характерних ознак, як інтегрованість, стратегічність (прогнозованість), динамічність, електронна форма, креативність, актуарність, соціальна (екологічна) спрямованість. Узгодження всіх запропонованих ознак дозволяє сформувати облікову систему, яка на базі використання сучасної комп'ютерної техніки буде спроможна задовольняти інформаційні потреби користувачів з можливістю інтеграції як на локальному рівні бухгалтерського обліку, так і на рівні загальної системи управління компаніями.

Ключові слова: система бухгалтерського обліку, управлінський облік, інформатизація суспільства, електронна комерція, стратегічний облік, соціальний облік, форма бухгалтерського обліку.

Становлення системи ринкових відносин в Україні зумовило необхідність перегляду напрямів розвитку компаній як суб'єктів цих відносин. Відбувається послідовна приватизація підприємств, принципово змінюються мета і місія суб'єктів господарювання, значно поширюються можливості підприємств на фондовому та інвестиційному ринках. З огляду на зазначені зміни в сучасному економічному просторі відбувається реформування системи управління підприємствами. Необхідною умовою ефективного управління суб'єктами господарювання є наявність якісного інформаційного забезпечення менеджменту за всіма напрямками керування підприємством.

Означені зміни обумовлюють потребу в перегляді місця та значення бухгалтерського обліку як мови бізнесу. Адже саме бухгалтерський облік надає інформацію щодо діяльності суб'єктів управління. До того ж ці дані строго документовані, а порядок виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації користувачам регламентовано в суттєвих аспектах.

У 1979 р. професором А.М. Кузьмінським облікова інформація поділялася за видами (оперативна, бухгалтерська та статистична) [1, с. 23]. Та саме значний розвиток за останні 30 років рівня автоматизації бухгалтерського обліку і дозволяє переглянути його місце як джерела облікової інформації, оскільки зростання швидкості обробки інформації передбачає оперативність бухгалтерських даних, а досягнутий ступінь архівації та деталізації – використання бухгалтерського обліку для складання статистичних звітів.

Ф.Ф. Бутинець у цьому аспекті зазначив: «Для кожного етапу розвитку суспільства характерна своя система обліку і, в міру ускладнення функціонування суспільства, ускладнюється облік» [2, с. 10]. В. Копилов та Л. Ловінська наголошують: «реформування бухгалтерського обліку в Україні зу-

мовлено його інтеграцією в світову економічну систему, співробітництвом з міжнародними кредитними та фінансовими установами, участю вітчизняних суб'єктів господарювання в процесі інтернаціоналізації капіталу» [3, с. 4].

Бухгалтерський облік є основним джерелом облікової інформації, і тому глобалізація та інтеграція сучасного суспільства, які сприяли формуванню принципово нових вимог до інформатизації як суспільства в цілому, так і системи управління суб'єктів суспільних відносин зокрема обумовили необхідність його вдосконалення. Потрібно сформувати облікову систему, яка б забезпечила створення якісної інформаційної основи у вигляді облікової інформації для менеджменту в процесі керування діяльністю суб'єктів управління.

Метою статті є обґрунтування перспектив розвитку системи бухгалтерського обліку в контексті його використання як базового джерела інформаційної системи управління суб'єктів господарювання.

Під синергетичним розвитком бухгалтерського обліку розуміємо процес трансформації існуючої системи бухгалтерського обліку в систему, яка забезпечує формування для менеджменту якісної та ефективної інформаційної основи у вигляді облікової інформації для менеджменту в процесі управління діяльністю суб'єктів управління.

Вивчення спеціальної наукової літератури [3–17] свідчить про наявність суттєвої дискусії щодо концептуальних напрямів розвитку вітчизняного бухгалтерського обліку. Існуючі підходи, запропоновані українськими науковцями, можна умовно поділити за такими напрямками:

1) реформування бухгалтерського обліку з огляду на «сектори бізнесу»;

2) реформування бухгалтерського обліку через розробки нових наукових концепцій обліку;

3) реформування бухгалтерського обліку з урахуванням вітчизняних законодавчих норм щодо облікових систем в Україні.

При цьому незважаючи на те, що концепції обліку в багатьох випадках декларуються авторами як нові системи бухгалтерського обліку або реформовані системи бухгалтерського обліку, викладені науковцями пропозиції, з огляду на обов'язкові властивості системи як категорії, стосуються виключно уточнення результатів впливу бухгалтерського обліку на систему управління або спробами надати бухгалтерському обліку нових якісних ознак. Запропоновані науковцями концепції облікових систем мають єдину мету – інформатизацію системи управління незалежно від окремих особливостей, що розглядаються авторами в концептуальних рамках. Так, З.В. Гуцайлюк підкреслює, що в умовах поглиблення фінансової кризи в економіці України підприємці врешті-решт звернули увагу на відсутність не тільки загальної стратегії розвитку держави, але й на невідповідність діючої системи бухгалтерського обліку вимогам управління. Тому виникла необхідність розробки методологічних, методичних та організаційних основ системи бухгалтерського обліку, максимально адаптованого до вимог ринкового середовища [14, с. 45].

Складно погодитися з висновком С.О. Левицької щодо необхідності розвитку нових модифікованих облікових систем [15, с. 9] на підставі того, що

облік не дотримується принципів, регламентованих Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [16]. Адже мета нової парадигми бухгалтерського обліку, як справедливо відзначив С.Ф. Голов, «формування інформаційної інфраструктури, адекватної вимогам ринкової економіки в інтересах всіх членів суспільства [17, с. 3–13].

Для додаткової аргументації власної позиції зазначу, що у міжнародній практиці за юридичною ознакою виділяють мікроорієнтовану модель бухгалтерського обліку (характеристику цієї моделі наведено нижче), яка розвивалась саме під впливом вимог підприємств, а не потреб держави.

Закріплене на нормативному рівні розмежування облікових систем ставить в актуальну площину необхідність уточнення статусу бухгалтерського обліку як інформаційної системи суб'єкта господарювання та, відповідно, удосконалення вітчизняної законодавчої бази в контексті визначення бухгалтерського обліку як системи, в якій формується облікова інформація.

Між обліковою системою та середовищем – системою управління суб'єктами господарювання існує зв'язок. Система управління є не тільки більш глобальною системою, але й в оточенні системи управління облікова система існує та функціонує. Як наголошують Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар [18, с. 47], існування облікових систем необхідне для прийняття правильних управлінських рішень, які сприяють досягненню цілей бізнесу організації. При цьому повністю поділяємо думку зазначених вчених, що серед цілей функціонування облікових систем необхідно розглядати:

а) створення періодичної (рутинної) внутрішньої звітності для управлінських рішень;

б) створення нерегулярних (спеціальних) звітів для управлінських рішень;

в) створення зовнішньої звітності, що призначена для інвесторів, органів державної власності та інших користувачів.

Таким чином, передумовою та необхідністю реформування облікової системи є зміна інформаційних властивостей управління. З цієї причини взаємозв'язок системи управління суб'єктами господарювання та системи бухгалтерського обліку можна вважати однією з властивостей функціонування облікової системи, зовнішньою характеристикою системи обліку, яка значною мірою впливає на її властивості, тобто внутрішні характеристики.

Для визначення притаманних ознак, яких повинна набути система бухгалтерського обліку в процесі її подальшого синергетичного розвитку, необхідно враховувати сформовані напрями реформування системи бухгалтерського обліку.

Проведена критична оцінка запропонованих українськими науковцями концептуальних підходів до реформування бухгалтерського обліку в Україні дозволила виокремити ознаки, яких повинна набути система бухгалтерського обліку як система, що забезпечує обліковою інформацією систему управління суб'єкта господарювання.

Заслужовують на окрему увагу існуючі наукові концепції облікових систем в аспекті реформування на сучасному етапі розвитку української економіки, найбільш поширені з яких:

– стратегічний (прогнозний) облік;

- інтегрована система обліку;
- електронна система обліку;
- соціальний (екологічний) облік;
- креативний облік;
- актуарний облік;
- динамічний облік.

Перша концепція полягає в формуванні та розвитку *стратегічного (прогнозного) обліку*. Суть цього підходу, як зазначає С. Івахненко, полягає в тому, що ні фінансовий, ні управлінський облік не мають спеціальних методик, які б допомагали отримувати інформацію власникам для прийняття важливих інвестиційних рішень [4, с. 25]. Тому з цієї точки зору необхідний стратегічний облік, який, використовуючи дані бухгалтерського обліку та спеціальні прийоми, видавав би необхідну системі управління облікову інформацію.

Запропонована концепція стратегічного обліку містить ряд суперечностей, пов'язаних насамперед з тлумаченням самого поняття «облік». Так, В.В. Сопко відзначає, що: «облік означає роботу (процес), яка складається з операцій спостереження, сприйняття вимірювання та запису (реєстрації, фіксації) фактів (явищ або процесів) природи чи суспільного життя» [8, с. 113]. Виходячи з цього тлумачення, яке повністю поділяємо, виникають питання: «Чи є запропонована концепція системою обліку?», «Які саме параметри обліку притаманні запропонованому прогнозованому (стратегічному) обліку, якщо його концепція передбачає використання даних бухгалтерського обліку?».

Для відповіді на ці питання доречно буде навести думку щодо стратегічного обліку, викладену Б. Райаном у праці «Стратегічний облік для керівників» [19, с. 54]: стратегічний облік належить до фінансового аналізу проблем, що пов'язані з чотирма факторами: зобов'язаннями, контролем, готівкою (витратами) та потенціалом (чотири «С» – commitment, control, cash (cost), capability). Більш того, Б. Райан наголошує [19, с. 52], що стратегічним обліком є спосіб відображення фінансових та облікових проблем організації.

Отже, не слід ототожнювати стратегічний облік з обліковою системою як такою, оскільки по суті стратегічний облік є виключно способом (або, як підкреслюють окремі вітчизняні автори, методикою [4]) фінансового аналізу, що використовує дані бухгалтерського обліку.

Тому вирішення завдань, які авторами ставляться перед стратегічним (прогнозним) обліком, можливо забезпечити шляхом розробки методологічних підходів до формування та надання бухгалтерської звітності, в якій викладається облікова інформація, пов'язана зі стратегічними та прогнозними напрямками управління економічними суб'єктами. Зокрема при розробці такої звітності необхідно використовувати спеціальні прийоми, що пропонуються прихильниками цього підходу. Для аргументації власної позиції зазначу, що взагалі під теорією розуміють сукупність взаємопов'язаних принципів (концепцій), визначень та суджень, що формують систему уявлення про явища, що дозволяє ці явища пояснювати та передбачати [20, с. 11]. Таким чином, саме спроможність прогнозувати явища визначає науковість те-

орії як такої. Як зазначають новозеландські науковці Метьюс та Перера [21, с. 86], нормальна наука збирає факти та використовує їх для складання якісних передбачень (прогнозів). Тобто спроможність бухгалтерського обліку прогнозувати явища щодо господарської діяльності визначає дієвість та необхідність системи бухгалтерського обліку.

З урахуванням цього доцільно розглядати стратегічний (прогнозний) облік як напрям розвитку системи бухгалтерського обліку в аспекті поглиблення аналітичного обліку об'єктів бухгалтерського обліку та трансформації бухгалтерської звітності, що надається користувачам для фінансового аналізу проблем, пов'язаних із зобов'язаннями, контролем, готівкою та потенціалом, і прийняття прогнозних (стратегічних) управлінських рішень.

Другий підхід полягає у використанні *інтегрованої системи обліку*, яка передбачає удосконалення планової та облікової інформації з подальшим аналізом та уніфікацією бухгалтерських, статистичних та оперативних даних. Ґрунтовний аналіз наукової літератури щодо питання інтеграції господарського обліку проведено В. Мосаковським та Т. Кононенко [90, с. 16–24]. Поділяємо позицію авторів щодо необхідності інтеграції інформації в єдину інформаційну систему. Слід розглядати викладену авторами концепцію в аспекті інтеграції системи бухгалтерського обліку як бази виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність суб'єктів економічних відносин.

Третій підхід передбачає необхідність впровадження *електронного обліку* в суб'єктів управління. Науковці М.Т. Білуха та Т. Микитенко зазначають: «Підвищення оперативності інформаційного забезпечення, його дієвості та ефективності потребує впровадження електронного обліку та контролю діяльності підприємств з використанням нових інформаційних технологій» [9, с. 15]. При цьому авторами пропонується така дефініція електронного обліку: електронний облік – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, яка ґрунтується на використанні комп'ютерних мереж та інтеграційної бази даних з метою раціонального використання засобів та предметів праці та самої праці та для управління підприємницькою діяльністю [9, с. 16].

Крім того, автори наголошують на необхідності використання інтегрованої системи електронного господарського обліку: «Інтегрована система господарського обліку повинна виконувати функції основної інформаційної системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства» [5, с. 16]. Таким чином, запропонована система вкладається у вимоги, що поставлені на законодавчому рівні перед бухгалтерським обліком. Адже бухгалтерський облік згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» – це і є процес «виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства» [16].

Повністю поділяємо позицію науковців про необхідність та обґрунтованість такої трансформації бухгалтерського обліку та констатуємо, що висловлений авторами підхід спрямований на трансформацію бухгалтерського обліку через використання комп'ютерних мереж, тобто автоматизацію бухгалтерського обліку.

У подальших дослідженнях Т. Микитенко висловлює таку думку: «інформаційна система підприємства може виконувати покладені на неї завдання за умови інтегрування внутрішньогосподарського (управлінського), бухгалтерського (фінансового), статистичного і податкового обліку на технічній базі ПЕОМ» [6, с. 16]. Розглянута автором інформаційна система підприємства і є системою бухгалтерського обліку, але недоцільно виділяти окремо бухгалтерський (фінансовий) облік, оскільки постає питання, чи вважає автор бухгалтерським обліком виключно фінансовий облік.

Соціальний облік у міжнародній практиці [21, с. 614] передбачає надання інформації про кадри, продукцію та послуги і орієнтований на недопущення або скорочення масштабів забруднення навколишнього середовища. Вітчизняні науковці [15, с. 8] під соціальним обліком пропонують розуміти розширення меж бухгалтерського обліку за двома напрямками – збільшення складу показників бухгалтерської звітності та концентрація уваги на обліку соціальних витрат, основна частина яких пов'язана з екологією (екологічно орієнтований облік). Тому у вузькому сенсі деякі фахівці вводять термін «екологічний облік». Екологічний облік концентрує увагу на необхідності обліку витрат, пов'язаних з екологічним напрямом. Прихильники екологічного обліку наголошують на складанні окремих звітів, зокрема екобалансів, які стануть підставою для користувачів оцінювати «запаси екологічно чистих сировини і матеріалів» [7, с. 18–23].

Оскільки соціальний облік та, зокрема, екологічний облік передбачають тільки необхідність більшої деталізації окремих об'єктів обліку в аспекті екологічної спрямованості, він не може виступати як самостійна облікова система та має розглядатися виключно в контексті додаткової вимоги щодо аналітичності бухгалтерської інформації.

Креативний облік передбачає наявність творчого підходу. Професор Г.Г. Кірейцев дає таке визначення креативного обліку: «Це обґрунтований метод відображення підприємницької діяльності, який не передбачено обліковими стандартами, метод, який віддає перевагу сутності над формою» [12, с. 70]. Дослідженню питання розвитку креативного обліку з огляду на створення інформації для менеджерів зокрема присвячено монографію М.С. Пушкаря [13].

Креативний облік (creativeaccounting) не є новим явищем для міжнародної облікової теорії та практики. Такі елементи креативного обліку, як створення прихованих резервів та згладжування прибутків були притаманні ще економіці XIX ст. Подальшого розвитку креативний облік набув через відсутність загальних стандартів та законодавчих норм, які б регламентували ведення бухгалтерського обліку в країнах світу. У сучасній науковій та практичній літературі під креативним обліком розуміють метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці або встановленим стандартам та принципам, є результатом прийнятої суб'єктом господарювання облікової політики, виходячи з власної специфіки, не порушує відповідне встановлене законодавство. Такий підхід повністю вкладається в англосаксонську модель системи бухгалтерського обліку та є по суті творчим підходом до розвитку бухгалтерського обліку як інформаційного джерела системи управління суб'єктами господарювання.

При цьому не слід залишати поза увагою, що, як зазначають Метьюс та Перера [21, с. 456], межа між творчим підходом та відвертим шахрайством, як правило, є розмитою. У таких випадках креативний облік характеризують як процес підганяння рахунків підприємства («підтасовка, підганяння рахунків» (*fiddlingthebooks, cookingthebooks*)), «косметична звітність» (*cosmeticreporting*) або «оформлення вітрини» (*window-dressing theaccounts*). Відсутність наукового підґрунтя та встановлених правил збільшує ризики креативного підходу для надання неякісної облікової інформації користувачам. Так, Чамберс наголошує [22, с. 351], що наукова теорія призначена для практики. Він зазначає, що навряд чи ми будемо використовувати метод, що не відповідає науковим критеріям, у той час як метод, що виключає очевидні протиріччя (науковий метод), додає надійності практичній діяльності, обґрунтованості висновкам, цінності інформаційним послугам, що надаються апарату управління та клієнтам. Учені Хендриксен та Ван Бреда визначають [23, с. 12] як основну мету бухгалтерського обліку надання системи принципів, що логічно виводяться та є основою орієнтирів для оцінки та розвитку облікової практики.

Тому, розглядаючи розвиток креативного підходу в бухгалтерському обліку, доцільно перенести акценти на наукове дослідження розвитку існуючих систем бухгалтерського обліку в аспекті надання якісної облікової інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам з обов'язковим використанням відповідних наукових методів та прийомів, що максимально унеможливають впровадження інструментарію викривлення облікової інформації.

Під *актуарною системою обліку* пропонується розглядати систему, яка використовує метод подвійного запису і надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства. Зазначена інформація актуарного обліку потрібна для зовнішніх користувачів, які можуть її отримати в системі бухгалтерського обліку за умови її реформування в аспекті інформатизації економіки.

Динамічний облік передбачає реєстрацію фактів господарського життя, головною метою якої є вимірювання (безперервне або через близькі інтервали часу) ефективності господарської діяльності підприємства. Ефективність вимірюється по-різному, залежно від обраної економічної системи. Ідеологом цієї системи вважають О.П. Рудановського, який сформулював її основні принципи:

- 1) принцип фінансового результату;
- 2) принцип доходів;
- 3) принцип понесених витрат.

Наявність наукової концепції динамічної системи обліку обумовлена можливістю вирішити питання надання інформації користувачам щодо діяльності підприємства в оперативному режимі. Тому актуально розробити питання надання бухгалтерському обліку динамічної ознаки. Під таким кутом зору поділяємо думку М.С. Пушкаря, який зазначає [24, с. 39], що завдання реформування полягає в тому, щоб надати обліку динамічних властивостей, зробити його відкритою системою, яка реагує на зміни в управлінні, плануванні, аналізі господарської діяльності.

Проведена критична оцінка викладених в науковій літературі концепцій обліку дозволяє констатувати, що істотними факторами, які обумови-

ли розвиток викладених концепцій, є неспроможність прийнятих методологічних, методичних та організаційних засад бухгалтерського обліку задовольнити інформаційні потреби користувачів на поточний момент реформування вітчизняної економіки. При цьому саме система бухгалтерського обліку є ґрунтовним якісним інформаційним джерелом для управління. Доцільно навести твердження Т.І. Єфименко: «У процесі прийняття управлінських рішень такі поняття, як відповідність ділової інформації цілям підприємства, ризики, поточна вартість, потік грошових коштів і багато інших тісно пов'язані з бухгалтерським обліком» [25, с. 5].

Ефективність системи управління залежить від якості інформації. Спільною метою, спільним завданням напрямів реформування бухгалтерського обліку є інформаційне забезпечення управлінських рішень. Різниця полягає в підходах до підготовки інформації та її подання.

Виходячи з отриманих результатів, робимо висновок, що обґрунтованим напрямом синергетичного розвитку бухгалтерського обліку в процесі формування облікової інформації є врахування специфіки запропонованих концепцій як окремих ознак, що мають бути характерні системі бухгалтерського обліку (рис. 1).

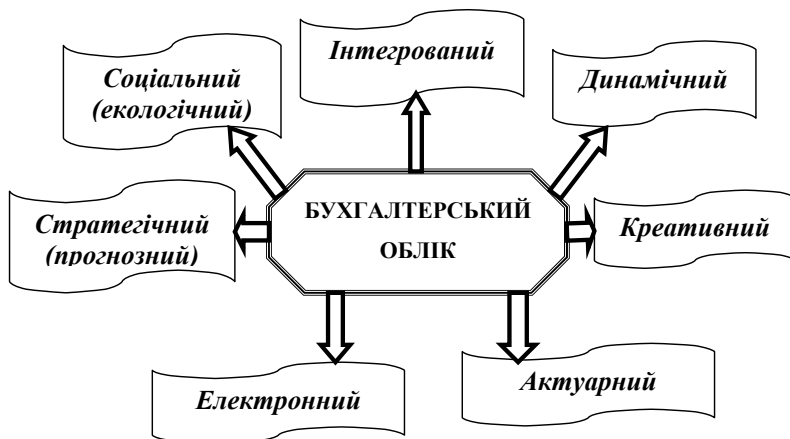


Рис. 1. Характерні ознаки, яких має набути система бухгалтерського обліку в процесі її синергетичного розвитку

Узгодження усіх запропонованих ознак дозволяє сформувати облікову систему, яка на базі використання сучасної комп'ютерної техніки буде спроможна задовольняти інформаційні потреби користувачів з можливістю інтеграції як на локальному рівні бухгалтерського обліку, так і на рівні загальної системи управління суб'єктами господарювання.

Спираючись на визначені властивості бухгалтерського обліку як системи та сформовані характерні ознаки, яких повинна набути система бухгалтерського обліку в процесі її синергетичного розвитку, проведе критичну оцінку існуючих у світовій практиці моделей систем бухгалтерського обліку з огляду на їх використання при реформуванні бухгалтерського обліку в Україні.

Дослідженню напрямів класифікації моделей систем бухгалтерського обліку присвячено праці багатьох учених, оскільки саме групування систем у структурі визначеної класифікації дозволяє виокремлювати пріоритетні напрями реформування конкретної системи з огляду на існуючий науковий та практичний досвід.

Під цим кутом зору доцільно навести переваги класифікації систем бухгалтерського обліку незалежно від обраної класифікаційної ознаки, сформульовані Ноубсом та Паркером [26, с. 2–4]. Так, класифікація систем бухгалтерського обліку:

- дозволяє здійснити ефективний підхід до опису та порівняння різних облікових систем;
- сприяє розвитку бухгалтерського обліку, наприклад, у плані його гармонізації;
- допомагає в навчанні бухгалтерів та аудиторів, що діють на міжнародному рівні;
- дозволяє вирішувати проблеми, прогнозувати та запобігати їх виникненню, спираючись на досвід інших країн, що використовують аналогічну модель бухгалтерського обліку.

Усі висвітлені переваги підтверджують висловлену позицію, що при формуванні концептуальних засад розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні доцільно перш за все розглянути існуючі системи бухгалтерського обліку в аспекті їх придатності до застосування у сучасній вітчизняній економіці, яка розвивається в глобалізаційних та інтеграційних умовах.

При цьому слід зупинитися на думці Ю.А. Кузьминського, який, розглядаючи питання визначення системи бухгалтерського обліку, логічно припускає, що у випадку відсутності хоча б однієї частини (обов'язкового компоненту) цілого – це вже не система. Тому і робить висновок, що не варто вдаватися до «словоблудства: неповна система, нецілісна система та ін., а тим більше – національна система» [11, с. 8]. Адже відмінності систем бухгалтерського обліку в аспекті держав полягають, по-перше, в історичних традиціях та, по-друге, в національній грошовій одиниці.

Таким чином, використання сформованих концептуальних підходів до подальшого синергетичного розвитку бухгалтерського обліку в Україні, зокрема, визначеної сутності бухгалтерського обліку як системи сформованих притаманних ознак, яких повинна набути система бухгалтерського обліку в процесі її реформування (інтегрованість, стратегічність (прогнозованість), динамічність, електронна форма, креативність, актуарність, соціальна (екологічна) спрямованість), визначених пріоритетними при реформуванні бухгалтерського обліку в Україні моделей систем бухгалтерського обліку, що існують у світовій практиці (за суб'єктивною ознакою – модель мікроструктури; за сферою впливу – континентальна модель; за юридичною ознакою – мікроорієнтована модель), забезпечить трансформацію бухгалтерського обліку в систему, яка буде формувати якісну інформаційну основу у вигляді облікової інформації для менеджменту в процесі управління діяльністю суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Учетная и аналитическая информация в объединении / А.Н. Кузьминский. – К.: Вища школа, Головное изд-во, 1979. – 96 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: проблеми визначення / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. – Серія: Економічні науки. – 2001. – № 17. – С. 3–14.
3. Копилов В. Концептуальні засади методичного забезпечення бухгалтерського обліку суб'єктів господарської діяльності в Україні / В. Копилов, Л. Ловінська // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 4–9.
4. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С.В. Івахненко. – К.: Знання – Прес, 2003. – 349 с.
5. Мосаковський В. Інтеграція господарчого обліку / В. Мосаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 16–24.
6. Микитенко Т. Інтеграція обліку на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. Микитенко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2005. – № 2 (29). – Режим доступу: [http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/2\(29\)/oblik/Mikitenko.php](http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/2(29)/oblik/Mikitenko.php)
7. Максимів Л. Тенденції розвитку екологічно орієнтованого бухгалтерського обліку / Л. Максимів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 18–23.
8. Сопко В.В. Економіко-правові основи й напрями уніфікації і адаптації термінології бухгалтерського обліку та контролю для потреб міжнародної стандартизації / В.В. Сопко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 113–124.
9. Білуха М. Теоретичні та методологічні принципи електронного обліку господарської діяльності / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.
10. Kuznetsova S. The transformation of accounting systems in the chaotic economy structuring: The synergetic approach / S. Kuznetsova // Risk and Decision Analysis. Special Issue: Vol. 2: Behavioral Finance. – IOS Print, USA, New York, – 2011. – Number 3. – P. 151–160.
11. Кузьминський Ю. Що таке система бухгалтерського обліку? / Ю. Кузьминський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 8–11.
12. Кірейцев Г.Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку / Г.Г. Кірейцев // Розвиток науки про бухгалтерський облік: міжнар. наук-практ. конф.: зб. текстів доп. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 67–71.
13. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджера): монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
14. Гуцайлюк З.В. Ще раз про місце та роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів / З.В. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.
15. Левицька С. Бухгалтерський облік: основи, перспективи розвитку / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С. 7–11.
16. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: за станом на 1 березня. 2014 р. / Верховна Рада України – [Елек-

тронний ресурс] // Інформаційно-правова система «Ліга:Закон». – 2014. – № 2.

17. Голов С.Ф. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 3–13.

18. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; 10-е изд.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.: ил. – (серия «Бизнес-класс»).

19. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; [пер. с англ.]; под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

20. Kerlinger F.N. Foundations of Behavioral Research / F.N. Kerlinger. – New York: Holt, Rinehart and Winston, 1964.

21. Метьюс М.Р. Теория бухгалтерського учета: учебник / М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перепа. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.

22. Chambers R.J. The relationship between accounting and financial management / R.J. Chambers // The Australian Accountant. – 1950. – № 20. – P. 333–355.

23. Hendriksen E.S. Accounting Theory (Fifth end.) / E.S. Hendriksen, M.F. Van Breda. – Homewood, Illinois: Irwin, 1992. – 360 p.

24. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

25. Єфіменко Т.І. Деякі підходи до розв'язання проблеми взаємозгождженості термінів і нормативно-правових понять у сфері фінансів / Т.І. Єфіменко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 4–6.

26. Nobes C.W. Comparative International Accounting / C.W. Nobes, R.N. Parker, (Eds). – Oxford: Philip Allan, 1985. – 286 p.

В статье доказано, что система бухгалтерского учета в процессе синергетического развития должна обрести такие характерные признаки: интегрированность, стратегичность (прогнозируемость), динамичность, электронная форма, креативность, актуарность, социальная (экологическая) направленность. Согласование всех предложенных признаков позволяет сформировать учетную систему, которая на базе использования современной компьютерной техники будет способна удовлетворять информационные потребности пользователей с возможностью интеграции как на локальном уровне бухгалтерского учета, так и на уровне общей системы управления компаниями.

Ключевые слова: система бухгалтерского учета, управленческий учет, информатизация общества, электронная коммерция, стратегический учет, социальный учет, форма бухгалтерского учета.

This paper proved that the accounting system in the process of synergistic development must acquire specific characteristics: integrity, strategy (**predictability**), **dynamics**, **electronic**, creativity, actuary, social (environmental) orientation. Reconciliation of the proposed features to generate an accounting system that is based on the use of modern computer technology will be able to meet the information needs of users with the ability to integrate both locally accounting, and the level of overall management companies.

Key words: accounting, management accounting, information society, electronic commerce, strategic accounting, social accounting, the form of accounting.

Одержано 14.02.2014.

УДК 339.133:159.9

С.В. Кузьмінов

РИНКОВИЙ ПОПИТ І ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМООБУМОВЛЕНOSTІ

Стаття стосується проблеми споживчої поведінки в контексті ринкового попиту. Проаналізовано можливості застосування стандартної моделі ринкового попиту для аналізу ринків неідентичної продукції. Виявлено проблеми застосування неокласичної моделі попиту в антимонопольному регулюванні. Виявлено ускладнення, що виникають при вирішенні проблеми ринків неідентичної продукції через концепцію перехресної еластичності. Спростовано імпліцитну неокласичну передумову про порівнянність різнорідних товарів.

Ключові слова: модель споживчої поведінки, модель попиту, сприйняття споживача.

Актуальність проблеми. Економічна криза, яка вразила світову економіку, змушує критично переглянути колишні уявлення про принципи функціонування ринкової системи, наріжним каменем якої є ідея про ринкове саморегулювання. Зокрема подальшого дослідження потребує ідеологічний базис ринкового фундаменталізму – теорія споживчого вибору. Актуальним завданням є побудова оновленої моделі поведінки споживача у ринковому середовищі, яка б відповідала реаліям постіндустріальної економіки.

Мета дослідження полягає у виявленні головних економіко-теоретичних проблем, які мають бути вирішені при побудові актуалізованої моделі споживчого вибору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тема споживчого вибору була центральною у мікроекономічних дослідженнях, починаючи ще з представників австрійської школи. Серед останніх досліджень у цій царині слід зазначити публікації О.М. Дюсуше, Е.А. Єрохіної, А. Дітона та Дж. Мюльбауера. Але розглядаючи теорію споживчого вибору з позиції ринкового попиту, зазначені автори не поглиблюють аналіз до рівня особистісного вибору споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність конкуренції є необхідною умовою існування механізму ринкової координації. Але наявність конкуренції далеко не завжди означає, що її сила є достатньою. Досить поширеним є поділ конкуренції на досконалу та недосконалу. Під досконалою конкуренцією розуміють таку ситуацію, коли стосовно купівлі-продажу певного товару ані продавець, ані покупець не мають ринкової влади, тобто не у змозі цілеспрямовано змінювати ринкову ціну та обсяг продажів. Вважається, що для забезпечення рівноправності сторін достатньо виконання трьох умов:

1. Кількість продавців, з одного боку, та покупців – з іншого, має бути дуже великою.

2. Частка кожного продавця та покупця має бути дуже незначною у загальному обсязі укладених на ринку угод.

3. Товар, щодо якого укладаються угоди, має бути абсолютно однако-вим у всіх продавців.

Дійсно, перша та друга умови гарантують, що жоден з агентів ринку не зможе свідомо вплинути на вільне формування ціни і свободу ринкової контрактації. Відсутність суб'єктів, які пред'являють значну частку попиту або пропозиції, унеможливорює свідоме маневрування цими інструментами ринкового саморегулювання з боку суб'єктів, які мають ринкову владу. Третя умова забезпечує вимірюваність предмету угоди всіма учасниками ринку. За умови абсолютної однаковості споживчих характеристик товару вигідність купівлі-продажу визначається єдиним легко вимірюваним параметром – ціною товару. Суто теоретично, параметрів може бути й більше, але всі вони мають універсально (тобто абсолютно однозначно і однако-во для всіх суб'єктів ринку) зводитися до ціни. Проте на практиці таких універсальних трансформацій годі шукати. Скажімо, навіть однаковий цукор у розфасовці по 0,5 та 1 кг є парою дуже схожих, але різних товарів. Здавалося б, споживача повинен цікавити сам продукт, а не його фасування. Якщо б це було так, то ціни співвідносилися б як 1:2. Але насправді у розрахунку на 1 кг цукор у більшій упаковці, як правило, обійдеться покупцеві трохи дешевше. І при цьому є попит як на менші, так і на більші пакунки, що зазначає, що різні покупці віддають перевагу тому або іншому товару, зважаючи або не зважаючи на невеликі відмінності у зручності транспортування, зберігання і використання одного й того ж цукру одного й того ж виробника. Отже, товари у маленькому і великому пакуванні конкурують між собою, маючи однакові етикетки і лежачи на прилавку поруч.

Таким чином, навіть така, на перший погляд, незначна деталь, як величина порції товару змінює споживчий вибір і створює прихильність споживача до тієї чи іншої варіації (у цьому випадку – фасування). Це, зокрема, означає, що зображуючи ціноутворення на ринку цього товару за допомогою загальновідомих з часів опублікування «Принципів економічної науки» А. Маршала [1, с. 15–45] кривих попиту і пропозиції ми не можемо зобразити цукор у пакетах різної ваги на одному графіку. Відповідно, з точки зору ціноутворення за Маршалом (а саме ця модель досі «стоїть на озброєнні» всіх прихильників неолібералізму та неоконсерватизму) ринок борошна у двокілограмових пакетах і ринок борошна у п'ятикілограмових пакетах – це два різні ринки.

Але з побутової точки зору борошно певної якості, лежачи поруч на полиці магазину, не утворює двох різних ринків. Також не визнають це різними ринками антимонопольне законодавство і органи антимонопольного регулювання. Отже, здоровий глузд і теорія ринкового ціноутворення одне й те ж питання про те, що таке ринок одного товару вирішують по-різному.

Вирішити це протиріччя традиційно намагаються у рамках теорії монополістичної конкуренції [2, 3]. У економічній науці було здійснено кілька спроб моделювання ринків диференційованої продукції, найвідомішими з яких були модель «міста на прямій» Г. Хотелінга [4] та «міста на колі» Е. Чемберлена [5]. Як і в оновлених версіях, диференціація у цих моделях представлена просторовим положенням фірм (або товарів [6]). Різниця у розташуванні фірми призводить до різниці у транспортних витратах споживача,

що фірми компенсують різницею у цінах. Тобто якість та місце виявляються ідентичними.

Натомість у практиці антимонопольного регулювання у питанні визначення меж ринку є два аспекти:

1. Територіальний. У рамках цього аспекту слід вирішити питання стосовно того, які географічні межі має ринок.

2. Якісний. У цьому аспекті слід визначитись, яку ступінь схожості повинні мати товари для того, щоб формувати єдиний ринок [7].

Відразу можна сказати, що щодо кожного з цих аспектів економіко-теоретичний підхід буде суттєво відрізнятися від трактування ринку і товару, який дають фахівці-прикладники, зокрема, маркетологи. Порівняльну характеристику економіко-теоретичного та маркетингового підходів до трактування ринку товару наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика маркетингового та економіко-теоретичного підходів до визначення ринку товару

Параметр	Економіко-теоретичний неокласичний підхід	Маркетинговий підхід
Товар різних виробників	Абсолютно ідентичний	Схожий, хоча може мати певні відмінності
Час реалізації товару	Увесь товар пропонується до продажу і купується одночасно	Збут товару є розподіленим у часі, може бути несталим; різні продавці можуть пропонувати товар неодноразово
Місце реалізації товару	Увесь товар під час продажу знаходиться просторово у одній точці	Товари виробників розподілені на певній території нерівномірно, причому одні місця продажу більш перспективні, ніж інші
Ціна товару у різних продавців	Однакова, її відмінність розглядається як тимчасова проблема, породжена нерациональністю поведінки або неінформованістю	Відрізняється, причому кожен продавець встановлює ціну з урахуванням великої кількості факторів (якість, конкуренція, відомість марки тощо)

Як видно з табл. 1, практично за кожним пунктом теорія ціноутворення суттєво відрізняється від реалістичного погляду на проблему, притаманного спеціалістам, відповідальним за ціноутворення з боку продавця. У цілому теорія ціноутворення, незважаючи на формальне визнання факту, що ринок може бути і недосконало конкурентним, так і не запропонувала цілісної моделі ціноутворення на ринку диференційованих товарів. Фактично, якщо заходить мова про неідентичність споживчих якостей товарів різних виробників, економіко-теоретичний підхід пропонує розглядати товари як такі, що формують різні ринки, кожен зі своїм окремим попитом і пропозицією.

Обмеженість такого підходу є очевидною. Тому визнаючи пов'язаність таких ринків товарів, відмінності між якими мінімальні, економічна теорія пропонує вирішити проблему їх взаємозалежності через введення концепції

перехресної еластичності [8]. Проте такий підхід вирішує проблему лише частково, оскільки:

1. Перехресна еластичність ураховує лише вплив, спричинений зміною ціни. У той же час напрямів такого впливу значно більше. Це і зміна споживчих характеристик товарів, і вплив рекламних кампаній, і зміна іміджу товаровиробника-конкурента і ще багато інших можливих змін, які впливають на збут. Таким чином, у поле зору потрапляють лише зміни цін, а випадають усі нецінові фактори.

2. Коефіцієнт перехресної еластичності попиту не може адекватно відобразити навіть взаємозалежність ринків за ціновим фактором, оскільки його величина залежить, крім усього іншого, від рівня цін. У результаті при підвищенні ціни товару А реакція пов'язаного з ним у споживанні товару Б буде нелінійною. Тобто мова повинна йти не про коефіцієнт перехресної еластичності, а про функцію перехресної еластичності.

Перший пункт у дусі неокласичного трактування ринкової ціни вирішується зміщенням кривої попиту під впливом нецінових факторів. Чисельно таке зміщення, очевидно, слід було б охарактеризувати коефіцієнтами. Так, можна було б ввести, наприклад, коефіцієнт перехресної еластичності попиту на товар А за рекламною кампанією на товар Б або коефіцієнт перехресної еластичності попиту на товар А за зміною іміджу товару Б, хоча на практиці такі коефіцієнти навряд чи можна було б виміряти і використати для прогнозування.

Другий пункт зауважень проти використання коефіцієнта цінової еластичності попиту спирається на розуміння ціни як показника престижності товару, на важливість чого вказує Е. Мейсон [9, с. 20]. Так, дорогий товар часто сприймається як більш якісний, а відтак, і більш престижний, ніж більш дешевий аналог. Частково це пояснюється дією ефекта Веблена, коли споживання спрямоване не лише на задоволення потреби як такої, але і на демонстрацію своєї спроможності витратити велику суму грошей навіть тоді, коли це не є необхідним. На додачу до такого показового споживання сприйняття більш дорогого товару як більш якісного може сприяти нездатність покупця оцінити споживчі якості товару безпосереднім чином, з його фізико-хімічних властивостей. Так, купуючи, наприклад, електропобутові прилади, покупець, як правило, не може визначити, наскільки зручним і тривалим буде користування певним виробом у майбутньому. Саме тому він може купувати настільки дорогий товар, наскільки дозволяють йому доходи і здоровий глузд, не порівнюючи очікувані вигоди і ціну товару з відповідними характеристиками інших товарів цієї ж категорії.

У мікроекономіці цей принцип порівняння якості товару з його ціною набирає вигляду еквіваріантного принципу, який можна передати формулою:

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y, \quad (2.1)$$

де MU_x – гранична корисність товару X;

MU_y – гранична корисність товару Y;

P_x – ціна товару X;

P_y – ціна товару Y.

У практиці маркетингу цей же принцип відомий як «співвідношення ціни та якості», що, власне, те ж саме, що і відношення граничної корисності до ціни, оскільки саме гранична корисність у мікроекономічному аналізі виконує роль якості, яка сприймається споживачем. У цілому еквімаржинальний принцип описує рівновагу споживача, який, на думку неокласиків, розподіляє свій бюджет на закупівлю такої кількості товарів, щоб забезпечити для кожного з них рівність граничної корисності у розрахунку на його ціну. Іншими словами, остання грошова одиниця, витрачена на кожний з товарів, що купуються, повинна приносити споживачеві однакову граничну корисність. Відповідно, якщо один з товарів забезпечує більшу граничну корисність у розрахунку на ціну, ніж інші товари, то це спонукає споживача збільшувати його споживання за рахунок скорочення витрат на купівлю найменш вигідних з точки зору отримання корисності товарів (тих, що мають менше відношення граничної корисності до ціни) доти, поки цей показник не зрівняється для всіх товарів.

Використання еквімаржинального принципу неявно передбачає, що споживач здатен порівняти граничні корисності будь-яких товарів. Проте у реальному житті споживачі далеко не завжди легко порівнюють корисності благ. Інакше, чому споживач, як правило, так довго вагається, купуючи щось таке, що не належить до об'єктів регулярної купівлі? Пояснень цьому є декілька:

1. На відміну від уявного споживача, з яким ми маємо справу в теорії споживацького вибору, реальний споживач не може абсолютно точно визначити корисність блага до того, як почнеться споживання. Відповідно, оцінка *ex ante* може досить відчутно відрізнитися від оцінки *ex post*. Відповідно, вибір, який був раціональним з часової точки «до купівлі» може перетворитися на нерациональний при погляді з моменту часу «після купівлі».

2. Споживачу досить важко порівняти різноманітні потреби. Власне, вся драматична література побудована на психологічній важкості вибору між різними цінностями, варіантами поведінки тощо. І головна проблема тут не у самих цінностях, а у психічних особливостях людини. Очевидно, що ця особливість психіки може виявлятися не лише у моменти важких духовних випробувань, але і на більш прозаїчному тлі купівлі житла, автомобіля чи нових меблів.

На нашу думку, положення про здатність споживача порівнювати корисності різних товарів можна визнати правильним лише частково. А саме: *споживач здатен порівняти корисності товарів, якщо їх фізичні, хімічні, естетичні та інші суттєві з точки зору споживача властивості не надто відрізняються*. Найбільш важко визначити, яке сенсові навантаження у цьому контексті несе вираз «не надто відрізняються». Важкість ця, насамперед, визначається глибокою суб'єктивністю сприйняття кожного індивіда. Два об'єкти, які є майже однаковими з точки зору одного індивіда, можуть сприйматися іншим індивідом як абсолютно різні.

Не заглиблюючись у виміри достатнього рівня схожості товарів, просто зазначимо, що певний споживач здатен порівнювати лише споживчі властивості товарів, які є більш-менш схожими і мають однаковий набір характеристик. Стосовно ж товарів, які дуже відрізняються, а надто у випадках,

коли набори суттєвих характеристик не збігаються (наприклад, один товар теплий, але зелений, а другий довгий, але цупкий) споживач не може винести рішення про те, як співвідносяться корисності товарів. Наслідком цього є неможливість використання еквімаржинального принципу для пояснення поведінки споживача стосовно розподілу бюджету у реальних ситуаціях.

До наших зауважень стосовно нездатності індивіда порівнювати очікувані корисності споживання різнорідних благ можна додати зауваження, базовані на прийнятому у маркетингу ви členенні категорій *нужди* як неусвідомленої нестачі чогось та *потреби* як усвідомленої нужди. У рамках цього поділу неусвідомлене почуття спраги є нуждою, а усвідомлене – потребою. Цей поділ, який не прийнято робити у економічній теорії, для маркетологів має неабияке значення. Оскільки маркетинг орієнтує товаровиробника якомога краще задовольняти потреби, то звідси випливає завдання визначення обсягу та характеру потреб потенційного споживача. Це завдання є досить важким через різноманіття індивідуальних особливостей усвідомлення, а також через те, що потребу можна реально «прочитати» лише за допомогою ретельних досліджень. Полегшити задачу визначення потреб, як виявили маркетологи-практики, можна «допомагаючи» споживачеві усвідомити свою нужду. Це, по-перше, дозволяє контролювати процес формування потреб, роблячи його трохи більш керованим (або навіть не трохи), а, по-друге, дозволяє створити потребу на товар, який є у наявності (або який ми хочемо виробляти).

Слід додати, що у фізіології вищої нервової діяльності потребою прийнято вважати не просто усвідомлення нестачі чого-небудь, а усвідомлення, яке спонукає до дії [10]. І якщо маркетологи вкупі з виробниками і продавцями попрацювали результативно і створили саме таку потребу, це означає, що вимога ринкового зв'язку стосовно суверенітету і незалежності покупця просто перестала існувати.

Звісно, можливості формування потреб безмежні. Як правило, перетворення базових нужд, що знаходяться у нижній частині «піраміди потреб» А. Маслоу, піддається зовнішньому управлінню відносно важко. Так, усвідомлення нужд, які стосуються голоду, спраги, сну, людина проводить регулярно із найбільш раннього дитинства, і тому тут втрутитися у процес усвідомлення нестачі чогось можна, але дійсно суттєво щось змінити навряд чи вдасться. Інша справа – вторинні потреби. Питання того, як одягатися, як спілкуватися, як поводитись у суспільстві та до чого прагнути у житті значною мірою відірвані від базових потреб. Тому відповіді на них людина найчастіше придумує не сама, а отримує у готовому вигляді з навколишнього середовища. Відповідно, формуючи потужні інформаційні сигнали у цьому середовищі, вдається спрямувати споживача до запрограмованого споживчого вибору. Надалі, купуючи певний товар, споживач сам посиляє інформаційні сигнали іншим потенційним покупцям і таким чином підсилює первинний інформаційний імпульс.

Отже, якщо мова йде про базові потреби, ступінь задоволення яких споживач визначає самотужки, то жодна реклама не зможе його переконати, що спрагу можна вгамувати солоними горішками, і критерій для порівняння корисностей товарів завжди так би мовити «напоготові». Відповідно, спожив-

вач досить легко може визначити, що краще вгамує його спрагу – кефір чи кава. Для визначення ступеня задоволення потреби тим чи іншим товаром він просто порівнює свій стан «до» та «після» споживання тієї чи іншої порції товару. Якщо після споживання стан виявляється кращим, ніж до того, то це означає, що цей товар задовольняє потребу. Отже, для таких базових потреб обмеження лише аналізом внутрішньо-компаративного підходу до визначення цінності суб'єктом є адекватним ступенем абстрагування від реалій. Отже, для таких випадків теорія споживчого вибору, базована на тому, що споживач прагне задовольнити потребу (а вірніше, зняти напругу, викликану незадоволеністю потреби) працює задовільно. Але якщо мова заходить про потреби більш високого рівня, то модель мало чим допомагає, оскільки ці потреби, як правило, взаємопов'язані, а товари, які їх задовольняють, найчастіше задовольняють кілька потреб одночасно. До того ж такого безвідомовного вимірювача як у випадку спраги чи голоду, стосовно товарів, які задовольняють потребу, скажімо, у визнанні, споживач не має.

Ще один момент, який спонукає заперечити адекватність моделі споживчого вибору реаліям економічного життя, полягає у різниці оцінок корисності блага до купівлі і після неї. У дуже великій кількості випадків покупець, особливо у випадках, коли він не має можливості змінити свій вибір або така зміна вибору становить велику проблему, схильний підвищувати корисність зробленого вибору. Так, оселившись у певному районі міста, людина поступово стає патріотом тієї місцевості, у якій проживає, підкреслюючи її переваги і одночасно ігноруючи недоліки. У той же час людина ігнорує переваги відкинутих альтернативних варіантів, які вона потенційно могла б мати, але не забуває про проблеми, які могли б виникнути.

Така поведінка базується на захисних психологічних реакціях організму і має дуже стародавнє коріння і велике значення для виживання людини і як виду, і як індивідуального організму. На індивідуальному рівні підвищення оцінки зробленого вибору необхідне для підвищення самооцінки того, хто вибирає. Визнавши свій вибір правильним, людина відчуває себе мудрішою та далекогляднішою. Без такої підвищеної самооцінки людині важко примиритися з окремими своїми помилками, вадами власного характеру та взагалі проблемами, які обов'язково бувають у кожного. Постійне визнання своїх помилок є необхідним для подальшого вдосконалення, але неприємним моментом. Дещо «підсолодити» його може лише визнання своїх успіхів. Тоді людина може сама собі сказати не «ось ще одна чергова моя помилка», а «ну що ж, навіть така успішна людина, як я може іноді трошки помилитися». Таким чином, покращання оцінки зробленого вибору є напівавтоматичним захистом від депресії.

На груповому рівні прикрашення того, що маєш, або того, до чого належиш, є елементом поведінки у системі «свій-чужий». Очевидно, ще на первісній фазі розвитку людини це було необхідно для згуртування людського стада у боротьбі з конкуруючими групами. Безумовне визнання того факту, що навіть найгірший «свій» є набагато кращим, ніж найкращий «чужий» хоча і не адекватно відображало дійсність, але дозволяло у критичні моменти швидко відкинути внутрішні протиріччя і виступити згуртованою силою проти іноплеменців.

Урешті-решт, у моделі раціонального споживчого вибору абсолютно немає місця поясненню таких повсякденних феноменів, як жаль із приводу невдалої покупки чи, навпаки, із приводу втрачених можливостей. Пересічення товаром також поза межами розгляду. Звісно, можна заперечити, що у економічній теорії ці проблеми, принаймні частково, знайшли своє відображення, наприклад, у теорії обмеженої раціональності Г. Саймона та у теоріях міжчасових порівнянь (дисконтування тощо). Але навряд чи розумно переоцінювати споживача чи недооцінювати його. З одного боку, навряд чи пересічний споживач здатен оцінити, що для нього приємніше – кілограм яблук сьогодні чи три кілограми через рік. І навряд чи тут допоможе дисконтування, оскільки його ключовий момент – визначення норми дисконтування – є нездоланною проблемою для будь-яких порівнянь, крім порівнянь грошових сум. З іншого боку, переважна більшість споживачів чудово обізнані щодо неповноти інформації, на яку вони спираються у процесі вибору. Відповідно, вони намагаються коригувати свій вибір з метою зменшення можливих втрат від помилок. Іншими словами, споживач намагається не грати у ігри, у яких не може передбачити результат. Класичними прикладами цієї обережності можуть бути парадокс Алле та ринок «лимонів» Акерлофа.

Як зазначають американські соціальні психологи Тібо та Келлі, людина формує для себе оцінку ситуації, виходячи з того, як співвідносяться поточні результати з тими, які ця людина у подібних ситуаціях отримує зазвичай [11]. Це, очевидно, могло б бути аргументом на захист моделі обмеженої раціональності Саймона і тези про те, що споживач обирає перший задовільний варіант. Але на відміну від тих взаємодій, які вивчають соціальні психологи і де індивідуальний вибір доволі жорстко детермінований приналежністю до соціальної групи, а отже, не може бути оперативно переглянутий, у ситуації споживчого вибору на ринку все значно більш гнучке. Відповідно, найслабшим місцем у застосуванні ідеї про перший задовільний варіант є те, що «задовільність варіанта» є величиною динамічною. Приміром, якщо людина починає вибір певного незнайомого їй товару, то вона може виставити один рівень вимог до нього, а поспілкувавшись з продавцями, дуже ймовірно, може змінити ці вимоги у бік підвищення. Відповідно, простий варіант вибору першого-ліпшого товару з прийнятними характеристиками виявляється малооперабельним.

Таким чином, відомі інструменти виправлення моделі раціонального вибору споживача не працюють, принаймні для пересічного покупця. Підбиваючи підсумок, скажемо, що обмежена здатність людини до порівняння корисностей, а також вторинний характер потреб, на задоволення яких розрахована переважна більшість товарів та послуг, що пропонуються на ринку, ставить під серйозний сумнів адекватність моделей рівноваги споживача, яка є теоретичним підґрунтям для апології ринку як ідеальної координатної системи, яка забезпечує найкраще врахування побажань споживача.

Список використаних джерел

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. / А Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.

2. Бойко В. Теория несовершенной конкуренции и рыночный механизм / В. Бойко // Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1990. – С. 159–170.
3. Ерохина Е.А. Прибыль в условиях монополистической конкуренции: На примере США и Японии / Е.А. Ерохина; под ред. А.П. Бычкова. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1994. – 113 с.
4. Hotelling H. Stability in Competition Hotelling H. // *Economic Journal*. – 1929. – № 153. – Vol. XXXIX. – P. 41–57.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М.: Изд-во ин. лит-ры, 1959. – 415 с.
6. Дюсуше О.М. Моделирование спроса и общественного благосостояния на рынке дифференцированного продукта / О.М. Дюсуше // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2000. – Т. 4. – № 1. – С. 62–86.
7. Корчак Н.М. Методика визначення меж товарних та географічних ринків для встановлення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання Н.М. Корчак // *Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць*. – Вип. 17. – К.: НАУ, 2006. – С. 41–46.
8. Deaton A.S. An Almost Ideal Demand System / A.S. Deaton, J. Muellbauer // *American Economy Review* – 1980. – Vol. 70. – № 3. – P. 312–326.
9. Э. Мейсон. Ценовая и производственная политика крупного предприятия. Вехи экономической мысли / Э. Мейсон; под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ТЕИС. – Т. 5. Теория отраслевых рынков. – С. 13–34.
10. Крылова А.Л. Физиология высшей нервной деятельности / А.Л. Крылова, Н.Н. Данилова. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 478 с.
11. Мир словарей – Коллекция словарей и энциклопедий [Электронный ресурс]: Психологическая энциклопедия. Теории Социального Обмена. – Режим доступа: http://mirslovari.com/content_psy/TEORIJA-SOCIALNOGO-OBMENA-35527.html

Статья касается проблемы потребительского поведения в контексте рыночного спроса. Проанализированы возможности применения стандартной модели рыночного спроса для анализа рынков неидентичной продукции. Выявлены проблемы применения неоклассической модели спроса в антимонопольном регулировании. Выявлены сложности, возникающие при решении проблемы рынков неидентичной продукции через концепцию перекрёстной эластичности. Опровергнута имплицитная неоклассическая предпосылка о сравнимости разнородных товаров.

Ключевые слова: модель потребительского поведения, модель спроса, восприятие потребителя.

The article concerns the problem of consumer behavior in the context of market demand. The scope of application of the standard model of market demand for the analysis of markets for non-identical products is analyzed. The problem of application of the neoclassical model of demand in antitrust regulation is identified. The problems of neoclassical price theory in the psychology of perception attributive characteristics of the goods are examined. The implicit neoclassical assumption of comparability of heterogeneous goods is refuted.

Key words: consumer behavior model, demand model, perception of a consumer.

Одержано 28.01.2014.

УДК 339.92

Е.М. Лимонова, К.С. Архіпова

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено вплив транснаціональних корпорацій на процес глобалізації, визначено, що основною рушійною силою глобалізації є транснаціоналізація світової економіки, виділено п'ять поколінь транснаціональних корпорацій та розглянуто їх особливості, а також проаналізовано основні рівні регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: *транснаціональна корпорація, глобалізація, транснаціоналізація, наддержавне регулювання діяльності ТНК, міждержавне регулювання діяльності ТНК, державне регулювання діяльності ТНК, суспільне регулювання діяльності ТНК, адаптація продукції.*

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. На початку ХХІ ст. почалася інтенсивна виробнича та інвестиційна глобалізація, що супроводжується об'єднанням окремих економічних суб'єктів у єдине ціле. Скасування обмежень та розмиття кордонів, зменшення часового фактора – все це наслідки інтернаціоналізації національних економік. У таких умовах особливого значення набуває діяльність транснаціональних компаній (ТНК), їх вплив на економіки окремих країн і тенденції розвитку світових економічних показників у цілому.

Розміщуючи окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн, ТНК являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК протікають фінансові та товарні потоки, які є визначальними для розвитку світового господарства. Вищенаведене свідчить про актуальність теоретичного осмислення феномену транснаціональної корпорації, про необхідність його подальшого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Дослідженню діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед зарубіжних авторів слід виділити Дж. Бейлі, Дж. Даннінга [1], Г. Кейвс [2], Г. Коуза, С. Майерса, С. Хаймера [3]. У вітчизняній літературі ця проблематика представлена працями А. Архипової, А. Астаповича [4], Г. Давтяна, А. Ковальнової, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона [5], А. Наговіцина, А. Рогача [6], В. Рокоча [7].

Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транснаціональних корпорацій, залишився невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення мають теоретико-методологічні засади роз-

витку ТНК в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але в той же час динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовані взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і по суті є одним з продуктів глобалізації. У той же час транснаціональні корпорації виступають як головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. Негативний вплив ТНК на країни, що розвиваються, доводить необхідність регулювання їх діяльності. Це, безсумнівно, вимагає більш глибокого наукового дослідження.

Метою статті є виявлення та аналіз основних напрямів впливу ТНК на глобалізаційні процеси, удосконалення хронологічних етапів розвитку транснаціональних корпорацій та їх характеристики, обґрунтування необхідності регулювання діяльності ТНК на чотирьох рівнях, включаючи суспільний інтерес на кожному рівні регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил глобалізації. На початок 2012 р. було зафіксовано 85 тис. од. транснаціональних компаній та їхніх філій, які контролювали більше 85% світового експорту і 90% прямих іноземних інвестицій [8]. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. На сьогоднішній день саме транснаціональні корпорації фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формують найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації – це підприємства, які володіють виробництвом товарів або послуг або контролюють його за межами країни, в якій вони базуються [9]. Основною характеристикою ТНК є їх здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність у різних країнах. Саме ця специфічна риса їх діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи. Такими акторами є робоча сила, споживачі, місцеві, регіональні та національні уряди.

ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації (рис. 1), тому що, по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, а отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є, скоріше, активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації.

Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що сукупність ТНК виступає як самостійна підсистема і найважливіший каталізатор процесів трансформації та глобалізації світової економіки. Разом із тим поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє зробити висновок, що транснаціональні корпорації

не тільки прискорюють просування світової економіки до глобалізації і формують її характер в сучасних умовах, але й є об'єктивним породженням економічних процесів і одним з продуктів глобалізації.

Вплив ТНК на процес глобалізації	Діяльність та потреби ТНК лежать в основі організаційних і технологічних інновацій
	На частку ТНК припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій
	ТНК може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність
	Здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку
	ТНК є скоріше активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації

Рис. 1. Роль транснаціональних корпорацій в процесах глобалізації

Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.

Перші прообрази ТНК з'явилися у XVI–XVII ст., коли почалося колоніальне освоєння Нового Світу. Так, серед засновників Британської Ост-Індської компанії, що утворилася в 1600 р. для «освоєння» багатств Індії та діяла до 1858 р., були не тільки англійські комерсанти, але також купці Голландії та банкіри Німеччини. Такі колоніальні компанії займалися виключно торгівлею, але не організацією виробництва, тому не відігравали вирішальної ролі у розвитку системи господарювання. Їх вважають лише попередниками «справжніх» ТНК, які з'явилися наприкінці XIX ст., коли на зміну вільній конкуренції прийшов активний розвиток великих компаній-монополій, що почали здійснювати масований вивіз капіталу [10].

Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють їх п'ять поколінь.

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження наприкінці XIX ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки і її переробкою в метрополіях. Налагоджувати високотехнологічне промислове виробництво за кордоном тоді було невигідно. З одного боку, в приймаючих країнах відсутній персонал необхідної кваліфікації, технології ще не досягли високого ступеня автоматизації. З іншого боку, доводилося рахувати-

ся з можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на «домашніх» підприємствах фірми. Так, експорт капіталу з Англії складав у середньому 7% від національного доходу. В цілому на частку Англії до 1914 р. припадало більше 50% всього експортованого міжнародного капіталу. Закордонні інвестиції розподілялися таким чином: 40% було вкладено в залізницю, 30% – урядові і муніципальні позики [11]. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали зазвичай об'єднання фірм різних країн (міжнародні картелі), які ділили ринки збуту, проводили узгоджену цінову політику та ін.

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами і займалося виробництвом військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії. У цей період напрям інвестицій починає змінюватися: країни Західної Європи, насамперед Англія, втрачають своє становище кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал усе в більшому ступені проникає в Західну Європу. Характерною особливістю є те, що 25% від загальної суми вже складали прямі інвестиції [11].

Третє покоління ТНК почало розвиватися після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.) Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів, не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинутих країнах. Виробничі зарубіжні відділення почали спеціалізуватися в основному на виробництві тієї ж продукції, що раніше вироблялася у «рідний» для ТНК країні. Поступово філії ТНК все більш переорієнтовуються на обслуговування місцевого попиту і місцеві ринки. Якщо раніше на арені світового господарства діяли міжнародні картелі, то тепер виникають національні фірми, досить великі, щоб проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме у 1960-ті роки з'являється сам термін «транснаціональні корпорації». Швидко зростання числа і значення ТНК з 1960-х відбувалося під впливом науково-технічної революції. Впровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, використання навіть низькокваліфікованого і малограмотного персоналу давали можливість проводити просторове роз'єднання окремих технологічних процесів. Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 1960-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК у цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

У 1970–1980-ті роки в умовах прискорення НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Розвиток транспортних та інформаційних комунікацій сприяв реалізації цих можливостей. Виробничий процес стало можливо безболісно дробити і розміщувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва дешевше. Почала розвиватися просторова децентралізація виробництва в планетарному масштабі при концентрації управління. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу.

У 1990-х рр. прискорена глобалізація фінансового сектора і інтеграція фінансових ринків призвели до виникнення величезних транснаціональних фінансових конгломератів.

Таблиця 1

Історичні етапи розвитку транснаціональних корпорацій

№	Покоління ТНК	Період розвитку	Особливості розвитку
1	Перше покоління	Кінець XIX ст. – до початку Першої світової війни	Видобуток сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробка в метрополіях
2	Друге покоління	Період між двома світовими війнами	Виробництво військової техніки
3	Третє покоління	Після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.)	Посилення впливу зарубіжних виробничих підрозділів як у країнах, що розвиваються, так і у розвинутих країнах
4	Четверте покоління	З 1970–1980-х років до початку XXI ст.	Концентрація виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу
5	П'яте покоління	З початку XXI ст.	Створення мереж виробництва і реалізації глобального масштабу

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку XXI ст. в умовах прискорення процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку і інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Головна особливість розвитку ТНК полягає в створенні мереж виробництва і реалізації глобального масштабу. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК [12]. Головну роль у виборі місць для створення дочірніх фірм відіграє аналіз виробничих витрат, які часто більш низькі в країнах, що розвиваються; продається ж продукція там, де на неї вищий попит, головним чином, у розвинутих країнах. На цьому етапі транснаціональні корпорації, переслідуючи свої приватні економічні інтереси, разом являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, що посилюються величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання як державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій у своїх інтересах. Це і є основним протиріччям в інтересах між ТНК і національною державою. Воно носить діалектичний характер і набуває різноманітних форм – від прямого протистояння до цілком конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

У тих випадках, коли інтереси ТНК об'єктивно збігаються з інтересами певних національних держав, вона може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги у конкуренції між країнами. Але в сучасному світі посилюється роль ТНК і слабшає роль національних держав, що веде до підпорядкування інтересів держави більш могутнім інтересам транснаціональних корпорацій.

Більш суперечливі інтереси ТНК з менш розвинутими державами, в число яких входить і Україна. Тут інтереси великих міжнародних корпорацій часто входять у суперечність з державою. Можна виділити такі основні моменти негативного впливу транснаціональних корпорацій на країни, що розвиваються:

1. На внутрішньому ринку країни ТНК створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям, не даючи їм розвиватися.

2. Вільні переміщення фінансового капіталу ТНК можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються.

3. ТНК, маючи свій інтерес у країні, здатні насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу і пригнічувати розвиток національно-державних інтересів країни.

Перелічені напрями негативного впливу свідчать про необхідність регулювання діяльності ТНК. На нашу думку, можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавне, міждержавне, внутрішньодержавне [13] та суспільне (табл. 2).

Таблиця 2

Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їхніх філій

№	Рівень регулювання ТНК	Інструмент регулювання	Мета регулювання
1	Наддержавне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
2	Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
3	Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни
4	Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Основними інструментами наддержавного регулювання є багатосторонні міжнародні договори, які залежно від числа країн, що беруть у них участь, можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Слід зазначити, що прийняті документи не дають практичного впливу на діяльність ТНК та їхніх філій тому, що не всі країни дають згоду виконувати ТНК-стандарт на своїй території.

До міждержавного регулювання можна віднести двосторонні інвестиційні угоди, що укладаються між зацікавленими державами. У цей час укладення договорів між приймаючою країною і країною базування – найбільш поширений спосіб регулювання діяльності ТНК. Україна підписала майже 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. На відміну від таких держав, як, наприклад, США, Японія, Великобританія, Україна не має модельної (типової) угоди. Власне, відсутність останньої в цілому засвідчує брак уніфікова-

ного, чітко вираженого підходу держави до ключових положень та понять у сфері стандартів захисту інвестицій та інвестиційного арбітражу.

Внутрішньодержавне регулювання у більшості випадків – це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної або юридичної особи. Однак найбільш вразливим моментом в односторонньому регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі вона здатна уникнути контролю з боку однієї держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих держав явно недостатньо. Проблемами внутрішньодержавного регулювання діяльності ТНК виступають, по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні відділення компаній, по-друге, недостатність інститутів національного законодавства приймаючих держав.

Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та найголовніше – суспільна думка. Більшість транснаціональних корпорацій вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, в якому їхні смаки і культури гомогенізуються і задовольняються через пропозицію стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які досягли максимальних прибутків у довгостроковій перспективі, не фокусуючись на окремих купівельних перевагах. Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду на глобальному рівні і використовувати всю повноту переваг від ефекту масштабу. По суті, у цьому ж і криється основне протиріччя цієї стратегії: стандартизована глобальна стратегія випускає зі свого поля зору сегменти, які все ще відрізняються соціальними, культурними, економічними і правовими маркерами, не повною мірою відповідаючи реальним потребам споживачів. Але суспільна думка не дозволяє в деяких випадках використовувати таку стратегію. Громада вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до їхніх інтересів, що пов'язане з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів.

Відкриття пострадянського економічного простору, світові інтеграційні тенденції, зростання Китаю як величезного виробника і споживача, а також лібералізація міжнародної торгівлі відкрили широкі можливості для експансії ТНК на всіх континентах. Безперервно поглиблюються торгові, виробничі, валютно-фінансові та науково-технічні зв'язки між сучасними ТНК, що посилює глобальний характер їхнього бізнесу. Таким чином, можна стверджувати, що ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і за своєю суттю є одним з продуктів глобалізації.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі. Вищевикладене дозволяє стверджувати, що транснаціональна корпорація – це компонент світової економіки, який підпорядковується її законам розвитку і справляє зворотний вплив на світову економіку, це продукт глобалізаційних процесів. Зазначений взаємозв'язок ТНК та процесу глобалізації підтверджується дослідженням етапів еволюції транснаціональних корпорацій.

Сьогодні у світі роль ТНК посилюється і, навпаки, слабшає роль національних економік, що приводить до протиріччя інтересів між трансна-

ціональним корпораціями та державами. Таке протиріччя може негативно впливати на економічний стан держави. Саме тому виникає необхідність регулювання діяльності ТНК.

Таким чином, з'явившись як результат глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис, істотно впливає не тільки на світову економіку, а також і на економіку країни розміщення корпорації. У перспективи нашого подальшого дослідження входить аналіз позитивного і негативного впливу діяльності ТНК на національну економіку та рекомендацій щодо регулювання їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Dunning J.H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / J.H. Dunning// Journal of International Business Studies. – 1998. – No. 29 (1). – Pp. 45–66.
2. Caves R.E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R.E. Caves. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. – 1996. – 324 p.
3. Hymer S.H. The multinational corporation and the international division of labor / S.H. Hymer // In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer. Cambridge University Press: Cambridge. – 1979. – 534 p.
4. Астапович А.З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве / А.З. Астапович. – М.: Наука, 1990. – 200 с.
5. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.
6. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
7. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
8. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012. – 203 p.
9. The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business. – NY.: Dryden Press, 2005. – 31 p.
10. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет [Електронний ресурс] // Официальный сайт ISD – 2012. – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>
11. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2005. – 245 с.
12. Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6.
13. Антонов Я.В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций / Я.В. Анто-

нов // Управление общественными и экономическими системами. – 2011. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov.pdf>

В статье исследовано влияние транснациональных корпораций на процесс глобализации, определено, что основной движущей силой глобализации является транснационализация мировой экономики, выделено пять поколений транснациональных корпораций и рассмотрены их особенности, а также проанализированы основные уровни регулирования деятельности транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, глобализация, транснационализация, надгосударственное регулирование деятельности ТНК, межгосударственное регулирование деятельности ТНК, государственное регулирование деятельности ТНК, общественное регулирование деятельности ТНК, адаптация продукции.

The article deals with the impact of transnational corporations on the process of globalization. It is defined that the basic driving force of globalization is the transnationalization of the world economy. It stresses the five generations of transnational corporations and their peculiarities. Also the basic regulation levels of the activity of transnational corporations are analyzed.

Key words: transnational corporation, globalization, transnationalization, supranational regulation of transnational corporation activity, intergovernmental regulation of transnational corporation activity, governmental regulation of transnational corporation activity, public regulation of transnational corporation activity, production adaptation.

Одержано 28.01.2014.

УДК 330.322.54

П.С. Литвиновська

МЕТОДИКА БАГАТОФАКТОРНОГО ВИБОРУ ВЕКТОРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Запропоновано методику багатофакторного графіко-аналітичного вирішення задачі зіставлення векторів напрямів інвестування з метою вибору одного з двох альтернативних напрямів за сукупністю видів інвестування різного рівня в рамках державно-приватного партнерства.

Ключові слова: багатофакторний вибір вектора партнерства, графіко-аналітичний метод, інвестиційне державно-приватне партнерство, альтернативні напрями.

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство є однією з найефективніших форм співробітництва між публічним та приватним секторами. Ця співпраця ґрунтується на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання своїх ресурсів заради соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому, підвищення рівня послуг громадянам.

Багатогранність та специфічні умови реалізації інвестиційного державно-приватного партнерства (далі – ДПП) потребують урахування сукупності безлічі параметрів, що визначають інтегральну якість партнерства держави з приватним сектором, яке є намічуваним структурами, що управляють плануванням держави.

Теоретичним та методичним основам вирішення багатокритеріальних задач прийняття рішень присвячено багато фундаментальних робіт. Їх недолік – це складність перетворень сукупності інформативних параметрів досліджуваного об'єкта для визначення величини невідомого загального деякого інтегрального показника якості цього об'єкта.

Наукова задача існує в необхідності розробки методики прийнятого нескладного монотонного перетворення безлічі показників якості в єдиний для вибору альтернативи.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Взаємодія держави та приватного сектора економіки регіону і України дає можливість отримати бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих для усієї країни масштабних проєктів. Зокрема, нещодавно було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1], в якому держава передає приватному сектору частину повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проєктів, які раніше традиційно впроваджувалися чи фінансувалися державним сектором.

Фундаментальні роботи вчених В.М. Озерного, М.Г. Гафта [2, 3, 4], присвячені розв'язанню багатокритеріальних задач, шляхом зіставлення різних об'єктів за допомогою параметрів їх якості для вибору одного з альтернативних варіантів.

В останні роки роль і тематика ДПП та перешкоди залученню інвестицій в Україну розглядаються в багатьох публікаціях [5, 6].

Метою статті є розробка методики отримання і порівняння оцінок деяких узагальнених показників напрямів інвестування у вигляді модуля вектора більш прийняттого варіанта інвестування в рамках ДПП з двох альтернативних: *південно-східного* чи *південно-західного*.

Метод множинних факторів для оцінки інтегральних показників якості інвестування в рамках ДПП за сукупністю параметрів і для зіставлення альтернативних варіантів з метою визначення більш прийняттого наведено нижче.

Цей метод пропонується як інструмент багатфакторного порівняння і вибору більш прийняттого варіанта інвестування в рамках ДПП шляхом зведення багатокритеріальної задачі вибору до однокритеріальної за допомогою графіків монотонного перетворення параметрів.

Виклад основного матеріалу. Для визначеності при багатфакторному виборі вектора ДПП вважаємо, що історично склалися (наприклад, для конкретного регіону) такі альтернативні напрями ДПП:

- північно-східне;
- північно-західне.

Нехай інвестування в рамках ДПП здійснюється у таких секторах:

1. Розвиток туризму.
2. Розвиток промислового виробництва.
3. Розвиток аграрного виробництва.
4. Модернізація сфери комунальних послуг.

Вважаємо, що види інвестування в умовах ДПП у секторах і кількісні значення параметрів інвестування, які кількісно характеризують кожен з цих видів, складають такий перелік з 16 показників якості відповідних витрат:

- 1: – будівництво готельної мережі – $C_{бгм}$;
- відродження морського пасажирського транспорту – $C_{вмт}$;
- розширення і поглиблення портів – $C_{рп}$;
- реставрація історичних пам'яток культури – $C_{рпк}$;
- 2: – будівництво підприємств легкої промисловості – $C_{лп}$;
- будівництво підприємств середнього машинобудування – $C_{бсм}$;
- будівництво підприємства важкого машинобудування – $C_{бвм}$;
- модернізація і розвиток підприємств енергетики – $C_{мпе}$;
- 3: – впровадження високоврожайних сортів зернових – $C_{всз}$;
- розвиток елеваторного господарства – $C_{еэ}$;
- впровадження нових технологій плодоовочевого господарства – $C_{пэ}$;
- модернізація виноробної галузі – $C_{вэ}$;
- 4: – будівництво сміттепереробних заводів – $C_{бсэ}$;
- будівництво водоводів питного призначення – $C_{пвэ}$;
- модернізація каналізаційних магістралей – $C_{кмэ}$;
- модернізація теплотрас комунального призначення – $C_{ктэ}$.

Метод багатфакторного порівняння альтернатив дозволяє зіставляти два довільні альтернативні варіанти за споживчої корисності альтернатив.

Спочатку є доцільним нормувати кількісні показники якості для варіантів ДПП величиною, що дорівнює модулю радіуса-вектора (C) кількісних значень цих параметрів у вигляді:

$$C = \sqrt{C_1^2 + C_2^2}, \quad (1)$$

де C_1 – приватний показник якості варіанта № 1;

C_2 – аналогічний приватний показник якості варіанта № 2.

Таке нормування спрощує процес зіставлення зразків за сукупністю безрозмірних параметрів, що не перевищують рівень одиниці. Результати нормування 1-го...16-го показників якості кожного з двох варіантів інвестицій наводяться, таким чином, у вигляді:

$$\begin{aligned} X_1^{(1)} &= \frac{C_{zc(1)}}{\sqrt{[C_{zc(1)}]^2 + [C_{zc(2)}]^2}}; \dots X_{16}^{(1)} = \frac{C_{km(1)}}{\sqrt{[C_{km(1)}]^2 + [C_{km(2)}]^2}}; \\ X_1^{(2)} &= \frac{C_{zc(2)}}{\sqrt{[C_{zc(1)}]^2 + [C_{zc(2)}]^2}}; \dots X_{16}^{(2)} = \frac{C_{km(2)}}{\sqrt{[C_{km(1)}]^2 + [C_{km(2)}]^2}}. \end{aligned} \quad (2)$$

Методика порівняння варіантів ДПП за графіками множинних факторів полягає в такому.

1. За допомогою експертів узгоджено ранжуються за важливістю групи показників (сектори інноваційного ДПП).

2. Узгоджено ранжуються параметри $X_1 \dots X_{16}$, тобто розставляються в кожній групі параметрів за важливістю.

Метод узгодженого ранжування, за якого змістовно враховуються погляди на переваги для кожного експерта, доцільно пояснити на конкретному прикладі.

Нехай потрібно ранжувати за важливістю, тобто розставити за ступенем убавання важливості таку послідовність з чотирьох показників якості (параметрів), наприклад, у вигляді: X_1, X_2, X_3, X_4 .

Припустимо, що три досвідчені експерти розставили ці параметри за ступенем убавання важливості так, що матриця $\mathbf{H}$ результатів початкового ранжування стає представленою таким чином, що кожний її рядок відповідає перевазі одного з експертів, а кожен стовпець матриці відповідає номеру місця, який відображає ступінь важливості параметра X_i у міру її убавання. При цьому матриця $\mathbf{H}^{(+)}$ номерів місць позитивних переваг експертів містить по стовпцях лише відповідні номери місць, які експерти відвели відповідним параметрам. Матриця $\mathbf{H}^{(-)}$ негативних переваг експертів будується так, щоб великі значення номерів опинилися на місцях параметрів, які є менш важливими (на думку експертів):

$$\begin{aligned} &X_1, X_3, X_2, X_4 \quad 1 \ 3 \ 2 \ 4 \ 4 \ 2 \ 3 \ 1 \\ \mathbf{H} = X_2, X_1, X_3, X_4 \quad \mathbf{H}^{(+)} = 2 \ 1 \ 3 \ 4 \quad \mathbf{H}^{(-)} = 3 \ 4 \ 2 \ 1 \\ &X_1, X_2, X_4, X_3 \quad 1 \ 2 \ 4 \ 3 \ 4 \ 3 \ 1 \ 2 \end{aligned} \quad (3)$$

Складаючи елементи стовпців матриці $\mathbf{H}^{(+)}$ і окремо елементи стовпців матриці $\mathbf{H}^{(-)}$, побудуємо відповідні вектори позитивних $\mathbf{P}^{(+)}$ та негативних $\mathbf{P}^{(-)}$ переваг експертів:

$$P^{(+)} = (4 \ 6 \ 9 \ 11) ; P^{(-)} = (11 \ 9 \ 6 \ 4). \quad (4)$$

За допомогою векторів, що отримано, знаходимо вектор ΔP різницевих переваг у вигляді:

$$\Delta P = P^{(+)} - P^{(-)} = (-7 \ -3 \ +3 \ +7). \quad (5)$$

Елементи вектора (5) дозволять розставити елементи ранжованих послідовностей параметрів з урахуванням абсолютних величин та знака цих елементів вектора. Це дозволяє вирішити задачу погодженого ранжування параметрів за ступенем убудування важливості.

Найбільша позитивна величина четвертого елемента вектора означає, що параметр з номером 4 необхідно поставити у міру його важливості на останнє місце. На передостанньому місці за важливістю після узгодження переваг експертів виявляється третій параметр. Друге місце за важливістю залишається за другим параметром. На перше місце за важливістю необхідно поставити перший параметр, оскільки найменше числове значення (з урахуванням знака) має перший елемент вектора різницевих переваг.

Таким чином, у наведеному для ілюстрації методу прикладі узгодженого ранжування вищезазначених чотирьох параметрів спадання їх важливості відповідає зростанню номера їх індексів. Такий вигляд має узгоджена думка експертів. Погодження кількох думок, особливо у разі їх великої кількості, природно, дозволяє отримати більш зважений результат, корисність якого прямо пропорційна не тільки рівням кваліфікації експертів, але й їхній кількості в процесі вирішення задачі об'єктивного ранжування безлічі параметрів.

3. Будемо вважати, що після обробки результатів отриманою є послідовність ранжованих показників якості у вигляді: $X = \{X_1, X_2, \dots, X_{15}, X_{16}\}$.

4. Кожній групі з чотирьох параметрів ставиться у відповідність квадрат (рис. 1), у якого на всі боки нанесені шкали відповідних ранжованих параметрів від мінімального значення (наприклад, нуля) до максимального (одиниці). Параметри з більшою важливістю наносяться на верхню шкалу та ліву шкалу.

5. Потім значення показників, що взяті на протилежних сторонах квадрата, з'єднуються прямою, проведеною з правого нижнього кута в лівий верхній. Діагональ розбивається на сто відрізків.

Точка перетину перпендикуляра з діагоналлю дає групову оцінку кожного з двох альтернативних варіантів інвестування у рамках ДПП у вигляді модулів $Y^{(1)}$, $Y^{(2)}$. Такий підхід дозволяє отримати значення оцінки альтернатив у відсотках. Відлік проводиться на діагоналі від правого нижнього кута до перетину перпендикуляра з діагоналлю (рис. 1).

6. Отримані групові оцінки $Y_i^{(j)}$ показників якості кожного з варіантів переносяться на сторони інтегрального квадрата-графіка для оцінки показника якості варіантів ДПП у цілому (рис. 2). Побудова його не відрізняється від побудови групових графіків факторів.

7. Найбільш важливі групові показники якості напрямів наносяться на ліву і верхню шкали, тобто сторони квадрата (рис. 2).

Далі, виконуючи для обох напрямів ДПП процедуру побудови, що описана вище, отримуємо чисельні значення найбільш загальних показни-

ків якості кожного з альтернативних напрямів ДПП. Кращим є той напрям ДПП, для якого цей загальний показник якості має найбільшу величину Z з двох альтернативних, а саме:

$$Z_{\text{opt}} = \max_j [Z^{(1)}, Z^{(2)}] = Z^{(1)}.$$

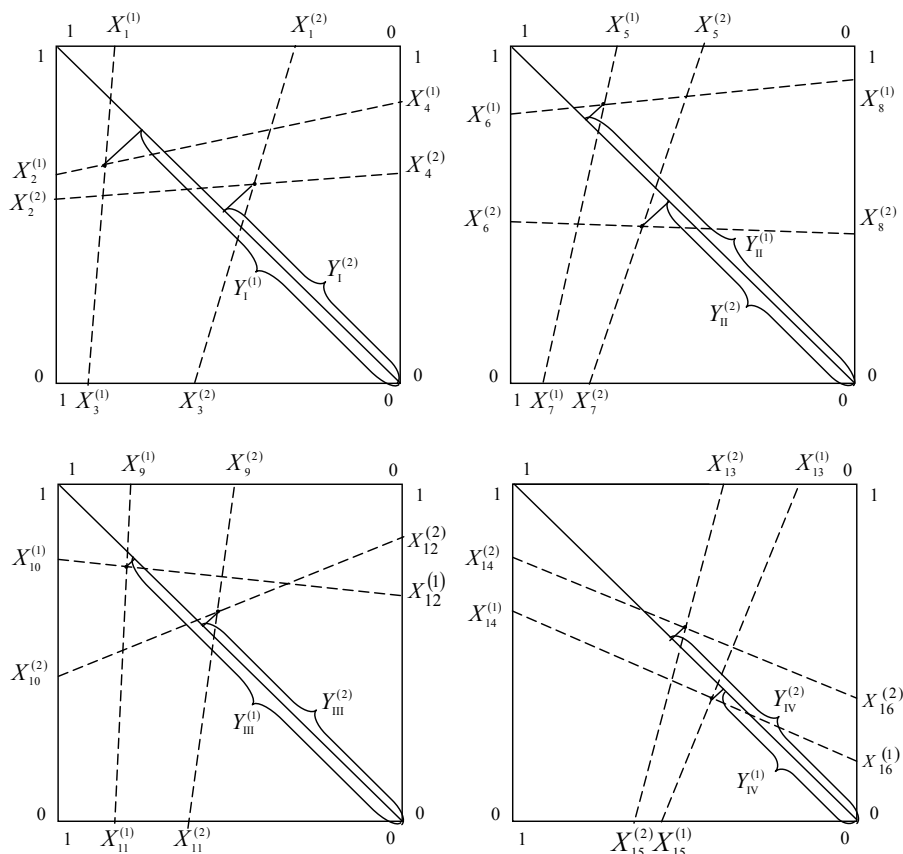


Рис. 1. Групові графіки множинних факторів для визначення узагальнених показників якості інвестування в рамках державно-приватного партнерства

Далі (відповідно до наведеного прикладу побудови, який має лише ілюстративне призначення) визначимо кращий (за узагальненим показником якості) напрям ДПП у відсотках від ідеально можливого (якогось еталонного) значення, рівного 100%. Результати зіставлення (див. точки на діагоналі, рис. 2):

- північно-східний напрям ДПП $Z^{(1)} = 47\%$;
- північно-західний напрям ДПП $Z^{(2)} = 32\%$.

Отримані дані зіставлення дозволяють визначити (за різницею рівнів узагальнених відносних показників якості напрямів інвестування у рамках ДПП) кращий вектор ДПП з двох у вигляді:

$$J = \{\text{Пів.-Сх.}; \text{Пів.-Зах.}\} \rightarrow \text{Північно-східне.}$$

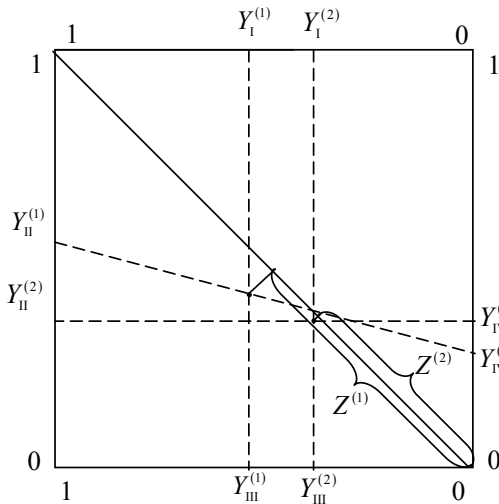


Рис. 2. Інтегральний графік для визначення модулів векторів інтегральних показників якості напрямів ДПП

ротною величиною. Природно, при цьому необхідно змінити початкову назву такого параметра з тим, щоб вона мала сенс, за якого збільшення його чисельного значення завжди бажане. По-третє, якщо необхідно порівнювати не 2, як у наведеному прикладі, а декілька, наприклад, n альтернативних напрямів ДПП, то наведена тут процедура попарного порівняння повторюється за числом сполучень з n по 2. Слід враховувати також, що вихідний перелік приватних показників якості альтернативних варіантів ДПП може бути іншим, а кількість параметрів необов'язково має дорівнювати шістнадцяти. Їх початкова кількість може бути довільною. Однак при цьому оператор, який вирішує завдання або готує рішення, повинен заздалегідь виконати обов'язкову умову: кількість урахуваних в процесі побудови параметрів завжди має дорівнювати шістнадцяти, тому значення відсутніх параметрів до числа параметрів, рівного 16, необхідно замінити одиницями.

Висновки та перспективи подальшого розвитку.

1. Для забезпечення об'єктивного зіставлення альтернативних варіантів ДПП та вибору прийнятного в умовах необхідного кількісного обліку безлічі факторів, що характеризують існуючі в регіоні народно-господарські та культурологічні проблеми, як правило, потребують оперативної підготовки обґрунтованих рішень осіб, які приймають рішення, причому з урахуванням оцінки переваг сторін, що інвестують в умовах ДПП, – усе це вимагає розробки і застосування технологічно нескладних методів для порівняння альтернатив та оцінки переваг конкретного варіанта інвестування в рамках ДПП.

2. Застосування графіків множинних факторів в умовах багатокритеріальних задач прийняття рішень дозволяє (після розбиття факторів на функ-

Необхідно відзначити, що застосування запропонованого методу багатфакторного порівняння і вибору кращого варіанта з альтернативних, по-перше, не вимагає однієї розмірності суттєвих параметрів. Операція нормування параметрів у вигляді (2) перед побудовою графіків множинних факторів дозволяє вирішувати задачу при довільній розмірності і змісті цих параметрів. По-друге, вихідні параметри, які характеризують альтернативи, не обов'язково повинні характеризувати їх з позитивної сторони, тобто окремі з них можуть відображати і негативну якість альтернатив. У цьому випадку необхідно застосувати додаткову процедуру модифікування параметрів, замінивши кожен такий параметр його зворот-

ціонально однорідні групи, подальшого нормування та ранжування параметрів; обсягів інвестицій з урахуванням їх важливості, що кількісно характеризують ці фактори), здійснювати монотонні перетворення величин і дозволяє зводити багатокритеріальну задачу до однокритеріальної.

3. Застосування узагальнених показників якості напрямів інвестування в рамках ДПП поетапно визначається за графіками множинних факторів шляхом технологічно не складної процедури. Це дозволяє кількісно оцінювати, зіставляти альтернативні напрями ДПП та усвідомлювати проблемні фактори з метою концентрації зусиль на проблемних питаннях та максимізації очікуваних результатів ДПП.

4. Істотне додаткове скорочення процедури узагальнення факторів, яке необхідне для підготовки рішень під час управління плануванням та для оцінки наслідків рішень доцільно шляхом програмування та використання комп'ютерних технологій на основі методичних рекомендацій, що мають бути розроблені відповідно до викладеної методики графіко-аналітичного багатофакторного зіставлення та вибору кращого варіанта ДПП.

Список використаних джерел

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404–VI від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>

2. Озерной В.М. Принципы построения и использования многокритериальных моделей задач принятия решений / В.М. Озерной. – Сборник трудов Института проблем управления. – М., 1974. – Вып. 5. – С. 3–15.

3. Озерной В.М. Методология решения многокритериальных задач / В.М. Озерной, М.Г. Гафт // Многокритериальные задачи принятия решений: сборник. – М.: Машиностроение. – 1978. – С. 14–17.

4. Гафт М.Г. Принятие решений при многих критериях / М.Г. Гафт. – М.: Знание, Сер. «Математика, кибернетика». – 1979. – № 7. – 67 с.

5. Велков В. Державно-приватне партнерство як механізм взаємодії влади та бізнесу / В. Велков // Актуальні проблеми Державного управління. зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 3 (43). – Т. 2. – С. 38–41.

6. Перешкоди для інвестицій в Україну, Європейська бізнес-асоціація, травень 2006. – К. – С. 12–13.

Предложена методика многофакторного графико-аналитического решения задачи сопоставления векторов направлений инвестирования с целью выбора одного из двух альтернативных направлений по совокупности видов инвестирования разных уровней в рамках государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: многофакторный выбор вектора партнерства, графико-аналитический метод сравнения альтернатив, инвестиционное государственно-частное партнерство, альтернативные направления.

Public-private partnership is one of the most effective forms of cooperation between the public and private sectors. This cooperation is based on the recognition of the fact that both parties benefit from pooling their resources to raise the level of services citizens. From the combination of many types of investment in the public-private partnership, using multivariate analysis charting and analytical modules solve the problem of matching vectors in order to choose one of two alternative directions of this partnership.

Key words: *multivariate selection vector graphic analytical analysis, innovative public-private partnerships, alternative directions.*

Одержано 14.02.2014.

УДК 621.009.12

Т.С. Мішустіна

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства, який ґрунтується на системі кількісно-якісних показників, що характеризують конкурентоспроможність торговельної марки та моделі об'ємної геометричної фігури (піраміди). Цей методичний підхід дає можливість аналізувати вплив окремих факторів, які забезпечують конкурентне становище торговельної марки машинобудівного підприємства на ринку, а також оцінювати можливі наслідки їх зміни в майбутньому.

Ключові слова: торговельна марка, конкурентоспроможність торговельної марки, методичний підхід, оцінка конкурентоспроможності, модель, кількісно-якісні показники.

Вступ. Прискорення змін зовнішнього середовища актуалізує потребу прогресивного випереджального зростання машинобудівних підприємств країни, що можливе лише за умови інформаційної взаємодії учасників промислового ринку та створює необхідні комунікаційні засади формування конкурентоспроможності торговельної марки.

Дослідженням з проблематики торговельних марок присвячено праці закордонних вчених, таких як Й. Вінд, Д. Д'Алессандро, П. Дойль, Д. Коулі, С. Кумбер, Ж.-Ж. Ламбен, Х. Прингл, Е. Райс, М. Розенберг, Р. Рейлі, М. Скотт, Р. Швайс.

Їх ідеї набули розвитку у працях вітчизняних дослідників, зокрема, В.В. Балашова, О.О. Длігача, В.Н. Домніна, А.В. Зозульова, С.М. Махнуша та ін. Аналіз показує, що їхні дослідження в основному представлені узагальненими теоретичними підходами до аналізу торговельних марок. Щодо оцінки торговельних марок, то особливо серед вітчизняних дослідників переважає вартісний підхід, при цьому оцінка конкурентоспроможності торговельних марок не знайшла достатнього відображення в дослідженнях.

Мета досліджень, постановка проблеми. Запропонувати методичний підхід для оцінки торговельної марки машинобудівного підприємства.

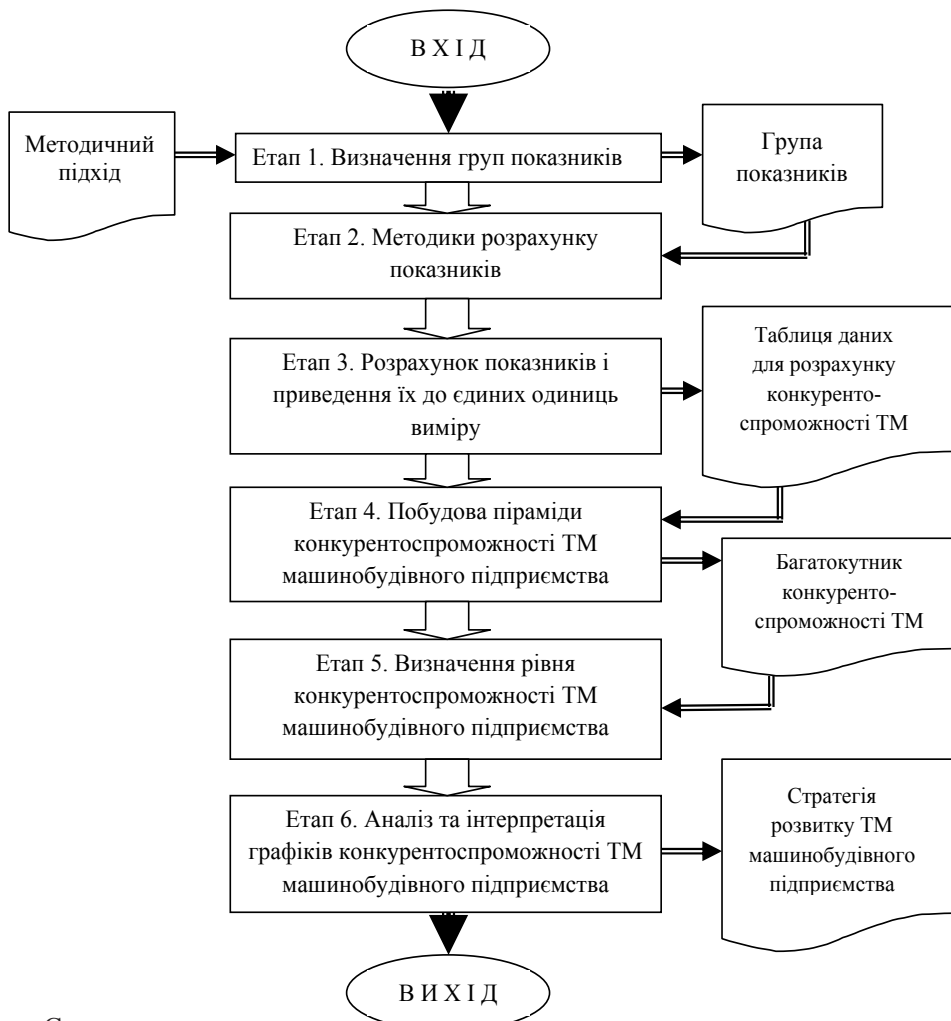
Вибір методу оцінки конкурентоспроможності є ключовим рішенням, яке має відповідати кваліметричним вимогам, функціональній повноті квантифікованості та достовірності оцінки та бути оперативним і економічно ефективним, тобто витрати на дослідження не повинні перевищувати економічні результати від використання методу. Тому вибір методу оцінювання, що полягає в розкритті його сутності, обґрунтуванні доцільності та можливості отримання оцінки з мінімальною похибкою, є одним з основних етапів процедури оцінки. Крім того, метод оцінювання визначає можливість отримання об'єктивної кількісної та якісної оцінки і може знаходитися в основі формування та управління конкурентними перевагами підприємств та їх конкурентного потенціалу.

Головна вимога до будь-якої моделі – це її застосовність для порівняння й упорядкування (ранжування) різних варіантів економічного рішення та розробки і коригування стратегії підприємства.

Для побудови графічної моделі необхідно врахувати таке:

- оціночні показники повинні мати однакову вагу;
- необхідно зобразити коло та поділити його радіальними оцінюваними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнює числу оцінюваних параметрів і які є векторами-променями багатокутника;
- у міру віддалення від центру кола значення показника поліпшується;
- від центру кола відкладається висота піраміди;
- шкала вимірювання показників – від 0 до 1.

Запропонований підхід до оцінки конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства складається з декількох етапів (рис. 1).



Складено автором.

Рис. 1. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності торговельних марок машинобудівних підприємств

Етап 1. Визначення груп показників для побудови оцінки рівня конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства.

У нашому випадку мірою конкурентоспроможності виступає добуток лояльності та показників конкурентоспроможності торговельної марки (обраних автором, базуючись на результатах когнітивного аналізу). Ґрунтуючись на принципах побудови методики багатокутника конкурентоспроможності, ми отримуємо добуток площини на показник лояльності, тобто об'ємну геометричну фігуру – піраміду. Об'єм такої геометричної фігури характеризує реальне конкурентне становище торговельної марки підприємства.

Беручи за основу результати когнітивного аналізу, було визначено систему кількісно-якісних показників, які характеризують конкурентоспроможність торговельної марки, а саме:

- ефективність просування марки;
- лояльність до марки;
- широта дистрибуції;
- середньорічний приріст вартості марки;
- рентабельність продажів марки;
- ділова репутація підприємства – власника марки;
- правовий захист.

Таким чином, в основі багатокутника згідно з моделлю шість векторів, а висотою є індекс лояльності споживачів до торговельної марки. Висотою виступає лояльність, адже саме 20% лояльних споживачів дають 80% прибутку підприємства. Крім того, лояльність безпосередньо впливає на «пожиттєву цінність клієнта»: чим довше клієнт перебуватиме в комерційних стосунках з підприємством, тим більший прибуток отримає підприємство. А на час перебування споживача в комерційних стосунках з підприємством безпосередньо впливає ступінь лояльності споживача. Крім того, лояльні клієнти перестають порівнювати підприємство з конкурентами за ціною, і за високоякісного продукту та високого рівня обслуговування, невелика різниця в ціні не відверне від підприємства постійного лояльного клієнта, особливо на промисловому ринку, де транзакційні витрати є досить значними.

Етап 2. Методики розрахунку показників.

З результатів застосування когнітивної технології до визначення показників конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства можна зробити висновок про кількісно-якісний характер цих показників. Першим показником, що підлягає розрахунку, є індекс лояльності споживачів. Лояльність споживачів за латентними змінними в нашому випадку вимірюється за допомогою трьох індикаторів, що спостерігаються емпірично та домінують у теорії та практиці вимірювання лояльності споживачів. Кожна з латентних змінних визначається за вимірюваними змінними (індикаторами), що спостерігаються в ході обстеження.

Індикатор перший – «Індекс задоволення споживачів» розраховано за допомогою узгодженого міжгалузевого інструмента виміру задоволеності споживачів, що було впроваджено в Швеції в 1992 р. (Шведський барометр задоволеності споживачів, або Європейський індекс задоволеності спожи-

вачів, 1992). Базова модель Європейського індексу задоволеності споживачів є структурною моделлю з латентними змінними. Розраховується цей індикатор на основі оцінок загальної задоволеності споживачів за шестирозрядною шкалою та вимірюється у ході відповідей споживачів на запитання типу: «Розгляньте, будь-ласка, весь свій досвід спілкування з компанією. Чи задовольняє вона Вас в цілому?». Шкала відповідей від «повністю не задовольняє» до «повністю задовольняє». Кожному рівню задоволеності споживачів присвоюється рейтинг від 0 до 100 балів (табл. 1).

Щоб отримати загальний індекс задоволеності для заданої вибірки споживачів розраховуються середні показники їх задоволеності.

Таблиця 1

Рейтинг споживчої задоволеності [1, с. 38]

Дуже задоволені	Задоволені	Частково задоволені	Частково незадоволені	Незадоволені	Дуже незадоволені
100	80	60	40	20	0

Наступним індикатором при розрахунку індексу лояльності є коефіцієнт запланованих покупок, який визначається у відсотках (кількість опитаних, що запланували придбати товар до загальної кількості опитаних).

Третьою складовою є рекомендації клієнтів, що визначаються на базі теорії Ф. Райчхельда за відповідями на питання «Чи порекомендували б ви цю торговельну марку?» [9]. За методикою Ф. Райчхельда цей показник характеризує готовність споживача зробити особистий внесок або інвестиції з метою посилення відносин з компанією. Для споживача це може означати обслуговування у постійного постачальника, де йому забезпечують високий рівень сервісу та пропонують вигідні умови, при цьому вартість таких послуг може бути не найнижчою. Індекс Райчхельда визначається за допомогою анкетування споживачів.

За результатами розрахунків трьох індексів визначається загальний Індекс лояльності до торговельної марки:

$$I_{\text{л}} = I_{\text{зс}} \cdot I_{\text{зп}} \cdot I_{\text{р}} \quad (1)$$

де $I_{\text{л}}$ – індекс лояльності, $I_{\text{зс}}$ – індекс задоволеності споживачів, $I_{\text{зп}}$ – індекс запланованих покупок, $I_{\text{р}}$ – індекс Райчхельда.

Ділова репутація підприємства – власника марки оцінюється в балах через опитування партнерів досліджуваного підприємства. Для переведення бальних оцінок у відсотки скористаємося простою залежністю: максимальна кількість балів – це 1.

Ділова репутація підприємства – власника марки розраховувалася за такими показниками, як якість товарів/послуг торговельної марки, унікальність торговельної марки, надійність постачань та розрахунків, загальна довіра до торговельної марки. Вагомість показників було розраховано на основі опитування 17 експертів, 10 з яких працюють на підприємствах (займаючи керівну посаду), що виступають базою дослідження, 4 – на підприємствах-партнерах, 3 – у маркетинговій консалтинговій агенції та займаються проблематикою конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Для визначення узгодженості думок було використано методику розрахунку коефіцієнта конкордації. За результатами опитування було проранжовано фактори за п'ятибальною шкалою, де найвищий ранг, тобто найважливіший показник (на думку експерта), дорівнює 5 балам, найнижчий, відповідно, – 1 балу.

Визначимо коефіцієнт конкордації (W) за формулою:

$$W = \frac{X^2}{N \cdot (n-1)} \quad (2)$$

Визначимо X^2 -критерій за формулою:

$$X^2 = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^N M_{ij} - 0,5 \cdot N \cdot (n+1) \right)^2}{\frac{1}{12} \cdot N \cdot n \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{j=1}^N T_i^2} \quad (3)$$

де N – кількість експертів;

n – кількість оцінюваних показників;

M_{ij} – ранг i -го показника, присвоєний j -м експертом;

T_i – показник, що враховує довжини зв'язків рангів різних експертів (пов'язані ранги показників відсутні).

Для визначення вагомостей γ_i -факторів скористаємося формулою:

$$\gamma_i = \frac{\sum_{j=1}^N M_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^N M_{ij}} \quad (4)$$

Оскільки значення коефіцієнта конкордації перевищує 0,5 ($W=0,71 > 0,5$), то воно є істотним. Думка експертів є погодженою.

Таким чином, формула для розрахунку показника ділової репутації підприємства – власника торговельної марки, приведена до вимог моделі, має вигляд:

$$P_{op} = (0,31P_{ят} + 0,2P_{py} + 0,25P_{нт} + 0,14P_{зо} + 0,1P_{нр}) / 5, \quad (5)$$

де $P_{ят}$ – показник якості товарів/послуг;

P_{py} – показник рівня унікальності продукції;

$P_{нт}$ – показник надійності постачань;

$P_{зо}$ – показник загальної довіри до підприємства;

$P_{нр}$ – показник надійності розрахунків.

Значення кожного параметра ділової репутації розраховувалось як середнє значення за формулою:

$$P_i = (1/m) \sum_{j=1}^n b_{ij} \quad (6)$$

де P_i – значення параметра ділової репутації;

b_{ij} – бальна оцінка j -го експерта ступеня відповідності показника;
 n – кількість експертів.

Наступним показником є широта дистрибуції, що показує представленість торговельної марки на ринку. Для розрахунку виходимо з максимуму серед досліджуваних підприємств. Тобто те підприємство, яке має найбільшу широту дистрибуції (кількість географічних ринків, шт.), отримує 1, інші ж розраховуються відповідно до максимального показника за формулою (2.17).

$$\Pi_{\text{шд}} = Kp / Kp_{\text{max}}, \quad (7)$$

де $\Pi_{\text{шд}}$ – показник широти дистрибуції;

Kp_{max} – максимальна кількість географічних ринків з тих, що охоплюють марки конкурентів, шт.;

Kp – кількість географічних ринків підприємства, шт.

Розрахуємо наступний показник, а саме, коефіцієнт ефективності просування:

$$\Pi_{\text{ен}} = B_{\text{пр}} \cdot / Vir, \quad (8)$$

де $\Pi_{\text{ен}}$ – показник ефективності просування;

$B_{\text{пр}}$ – витрати на просування;

Vir – виручка від реалізації.

Середньорічний приріст вартості торговельної марки $\Pi_{\text{снв}}$ для досліджуваних підприємств було розраховано за методом обліку для майбутнього (АРТФ), який являє собою систему прогнозних дисконтованих оцінок руху грошових коштів за формулою (9):

$$\Pi_{\text{снв}} = (B_{\text{кп}} - B_{\text{пн}}) / B_{\text{пн}}, \quad (9)$$

де $\Pi_{\text{снв}}$ – середньорічний приріст вартості торговельної марки;

$B_{\text{кп}}$ – баланс на кінець періоду;

$B_{\text{пн}}$ – баланс на початок періоду.

Оцінку показника правового захисту ($\Pi_{\text{нз}}$) пропонується здійснювати за фактом його наявності або відсутності у торговельної марки на машинобудівному підприємстві: наявність правового захисту дорівнює 1 або відсутність такого – 0.

Обсяг середньої рентабельності продажів розраховуємо за формулою:

$$\Pi_{\text{рн}} = Pr / On, \quad (10)$$

де $\Pi_{\text{рн}}$ – показник середньої рентабельності продажів;

Pr – прибуток від реалізації;

On – обсяг продажів.

Етап 3. Розрахунок показників і приведення їх до єдиної шкали вимірювання.

Серед запропонованих показників не виражена у частках лояльність до торговельної марки. Виходячи з проведених розрахунків, Індекс лояльності виражається у відсотках, тому загальний результат ми переводимо в зіставні показники, тобто 100 відсотків дорівнюватиме одиниці.

Етап 4. Побудова піраміди конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівних підприємств.

Для розрахунку конкурентоспроможності торговельної марки обра-
но тривимірну модель, а саме, піраміду. Стійкість піраміди вище порівня-
но зі стійкістю такої геометричної фігури, як куб. Ця графічна модель наоч-
но показує сильні сторони торговельної марки підприємства, дозволяє до-
сити швидко визначити положення досліджуваної торговельної марки від-
носно конкурентів. Порівняно з багатокутником конкурентоспроможності
є можливість обрати найвагоміший показник, яким у нашому випадку є ло-
яльність. Багатокутник є основою для побудови моделі. Висотою піраміди
виступає Індекс лояльності споживачів, який позначимо як « $I_{л}$ ». Цей показ-
ник є ключовим при оцінці конкурентної позиції підприємства. Як точку О
взято початок координат, координати векторів, на підставі яких обчислю-
ються орієнтовані площі, що збігаються з координатами точок. Кожен век-
тор у своєму граничному значенні є радіусом кола, що відповідає макси-
мальному значенню показника конкурентоспроможності торговельної мар-
ки машинобудівного підприємства (ідеальний варіант = 1). Наступним кро-
ком є побудова схем – відкладаючи на кожному промені кількість балів, яка
відповідає кожній характеристиці.

На цьому етапі графічно зображуються результати розрахунку всіх по-
казників досліджуваних марок.

Етап 5. Визначення рівня конкурентоспроможності торговельної марки
машинобудівних підприємств.

Для розрахунку конкурентоспроможності торговельної марки розраху-
ємо об'єми фігур, які утворилися в результаті з'єднань значень показників,
за допомогою формули об'єму піраміди.

У статті конкурентоспроможність торговельної марки машинобудівно-
го підприємства визначається як об'єм фігури за формулою:

$$K_{тм} = \frac{1}{3} (\frac{1}{2} \sin a (P_{ен} P_{пз} + P_{пз} P_{ор} + P_{ор} P_{св} + P_{св} P_{рп} + P_{рп} P_{шд} + P_{шд} P_{ен}) I_{л}), \quad (11)$$

де $K_{тм}$ – рівень конкурентоспроможності торговельної марки підприємства;

$I_{л}$ – індекс лояльності споживачів ТМ;

a – кут між векторами в багатокутнику (основі), оскільки векторів у моде-
лі шість, то кут буде дорівнювати 60° ;

$P_{ен}$ – показник ефективності просування ТМ;

$P_{пз}$ – показник правового захисту;

$P_{ор}$ – показник ділової репутації підприємства – власника ТМ;

$P_{шд}$ – показник широти дистрибуції;

$P_{св}$ – показник середньорічного приросту вартості ТМ;

$P_{рп}$ – показник рентабельності продажів ТМ.

За умови, що кут дорівнює 60° формула набуває вигляду:

$$K_{тм} = 0,14 I_{л} (P_{ен} P_{пз} + P_{пз} P_{ор} + P_{ор} P_{св} + P_{св} P_{рп} + P_{рп} P_{шд} + P_{шд} P_{ен}). \quad (12)$$

Конкурентоспроможність розраховується як частка реальної конкурент-
тоспроможності торговельної марки підприємства та ідеального показника.
У випадку максимального значення всіх векторів тривимірна фігура набуває
вигляду конуса, об'єм конуса завжди більший за площу будь-якої вписаної в
нього піраміди, тобто ідеальним значенням конкурентоспроможності відпо-
відно буде об'єм конуса з висотою та радіусом, що дорівнює максимальному

значенню показника. За ідеальний варіант прийнято об'єм конусу, в основі якого коло з радіусом 1 та висотою 1 (максимальний індекс лояльності).

Дотримуючись усіх зазначених вище принципів побудови отримуємо результат, ідеальний варіант якого зображено на рис. 2.

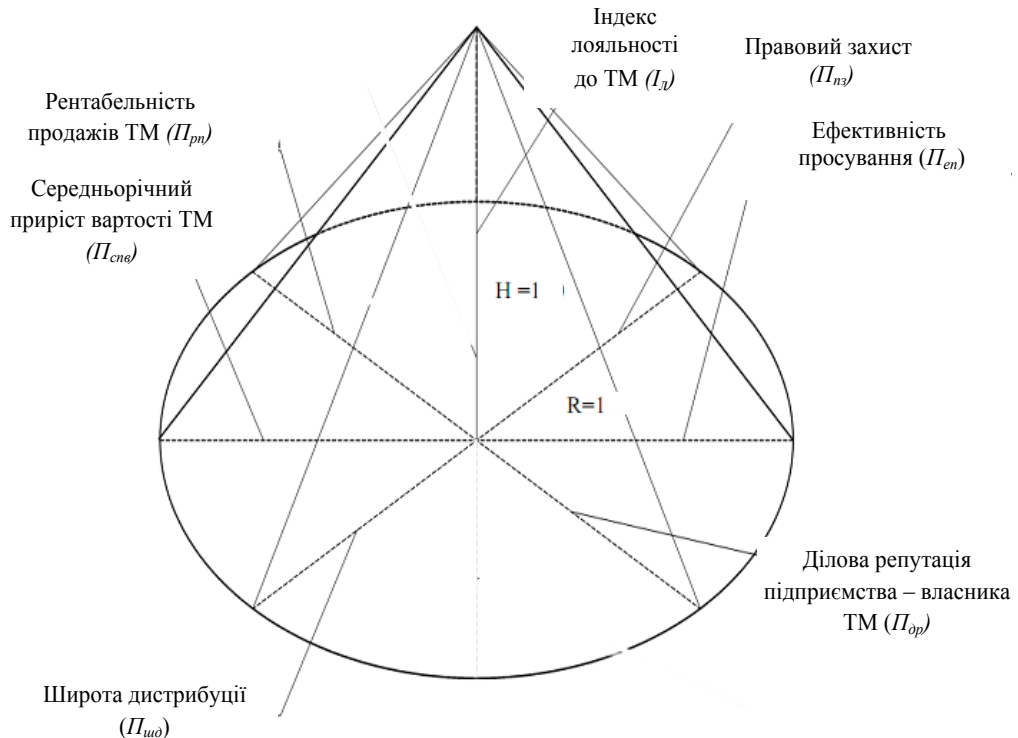


Рис. 2. Ідеальний рівень конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівних підприємств

Для остаточного визначення результатів оцінки конкурентоспроможності торговельної марки, враховуючи, що це відносний показник, запропоновано порівнювати конкурентоспроможності торговельної марки з ідеальним рівнем конкурентоспроможності торговельної марки, який розраховано за формулою (13), та з лідером, тобто тією торговельною маркою, яка отримала найвищу оцінку конкурентоспроможності, розраховану за формулою (14):

$$K_{\text{тм ідеал}} = \frac{1}{3} (3,14 \cdot P_{\text{ідеал}}^2 \cdot I_{\text{л ідеал}}), \quad (13)$$

де $K_{\text{тм ідеал}}$ – ідеальний рівень конкурентоспроможності торговельної марки;
 $I_{\text{л ідеал}}$ – максимальний показник Індексу лояльності споживачів ТМ (1);
 $P_{\text{ідеал}}$ – максимальне значення показника конкурентоспроможності (1).

$$K_{\text{відн.лід}} = K_{\text{тм}} / K_{\text{тм.лід}}, \quad (14)$$

де $K_{\text{відн.лід}}$ – рівень конкурентоспроможності ТМ підприємства відносно лідера;

$K_{tm\text{ лід}}$ – конкурентоспроможність ТМ підприємства-лідера;

K_{tm} – конкурентоспроможність ТМ.

Для досліджуваних підприємств ідеальним варіантом є:

$$K_{tm\text{ ідеал}} = 3,14 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 1 / 3 = 1,046667 \approx 1.$$

Знайдемо відношення конкурентоспроможності торговельної марки підприємства до ідеального рівня конкурентоспроможності за формулою:

$$K_{\text{відн. ідеал}} = K_{tm} / K_{tm\text{ ідеал}}, \quad (15)$$

де $K_{\text{відн. ідеал}}$ – конкурентоспроможність ТМ підприємства відносно ідеалу;

$K_{tm\text{ ідеал}}$ – ідеальний рівень конкурентоспроможності торговельної марки;

K_{tm} – конкурентоспроможність торговельної марки підприємства.

Результати оцінки, проведеної за формулою (15), інтерпретуємо за п'ятимірною дихотомічною шкалою. Конкурентоспроможність K_{tm} може набувати значень від 0 до 1. Інтерпретацію результатів оцінки конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства відносно лідера наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Шкала інтерпретації результатів оцінки конкурентоспроможності торговельної марки машинобудівного підприємства відносно лідера

Значення рівня конкурентоспроможності ТМ підприємства відносно лідера	Характеристика рівня конкурентоспроможності торговельної марки
$K_{\text{відн. лід}} = 0$	Неконкурентоспроможна ТМ
$K_{\text{відн. лід}} < 0,3$	Рівень конкурентоспроможності нижче середнього (низький) – практично безперспективні позиції
$0,3 \leq K_{\text{відн. лід}} < 0,5$	Рівень конкурентоспроможності середній відносно лідера, ослаблені позиції марки
$0,5 \leq K_{\text{відн. лід}} < 1$	Рівень конкурентоспроможності вище середнього відносно лідера, впевнені позиції марки
$K_{\text{відн. лід}} = 1$	Лідер – міцні позиції марки

Складено автором за результатами розрахунків.

Етап 6. Аналіз та інтерпретація графіків конкурентоспроможності ТМ машинобудівних підприємств.

За результатами такої оцінки можна сформулювати аналітичний звіт для підприємства з оцінками та пропозиціями щодо вибору стратегії та шляхів її реалізації.

Висновки. Запропонований методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності торговельної марки дозволяє коригувати в ході вдосконалення моделі склад урахуваних у моделі факторів і її структуру. Універсальний характер розглянутої моделі дозволяє варіювати номенклатуру оцінюваних параметрів, виходячи з інформаційних можливостей, рівня кваліфікації залучених експертів, ступеня спеціалізації виробництва. Доведено, що такий методичний підхід дає можливість аналізувати вплив окремих факторів, які забезпечують конкурентне становище торговельної марки машинобудівно-

го підприємства на ринку, а також оцінювати можливі наслідки їх зміни в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 743 с.
2. Дойль, П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
3. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
4. Махнуша С.М. Методика оцінювання параметрів конкурентоспроможності торгової марки як елементу її потенціалу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 80.
5. Мельник О. Г. Универсальная система индикаторов деятельности машиностроительного предприятия: суть, структура и целевое назначение / О.Г. Мельник // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 6(74). – С. 60–71.
6. Рейли Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. – М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2005. – 792 с.
7. Скотт М. Управление активами торговой марки / М. Скотт, С. Дэвис. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
8. Keller K.L. Building Customer-Based Brand Equity / K.L. Keller. – Marketing Management. – 2001. – Июль/август.
9. Reichheld F. The One Number You Need to Grow / F. Reichheld // Harvard Business Review, 2003. – December. – P. 46–56.

В статье представлен методический подход к оценке конкурентоспособности торговой марки машиностроительного предприятия, основанный на системе количественно-качественных показателей, характеризующих конкурентоспособность торговой марки и модели объемной геометрической фигуры (пирамиды). Данный подход дает возможность анализировать влияние отдельных факторов, обеспечивающих конкурентное положение торговой марки машиностроительного предприятия на рынке, а также оценивать возможные последствия их изменения в будущем.

Ключевые слова: торговая марка, конкурентоспособность торговой марки, методический подход, оценка конкурентоспособности, модель, количественно-качественные показатели.

A methodical approach to assessing the competitiveness of a trademark engineering company has been developed. It is based on a system of quantitative and qualitative parameters characterizing the competitive brand and evaluation model as a volumetric geometric figure. This methodical approach makes it possible to analyze the effect of individual factors that ensure the competitive position of the machine building company's trademark on the market, and evaluate the consequences of changes in the future.

Key words: trademark, competitiveness, methodical approach, the competitiveness model, quantitative and qualitative indicators.

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.26:330.1

В.В. Мухін, У.Є. Письменна

ГЛОБАЛЬНИЙ ДИСПАРИТЕТ У РОЗПОДІЛІ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Обґрунтовано умови формування і реалізації національної та міжнародної економічної безпеки. Проведено аналіз впливу посилення державного характеру міжнародних союзів на ефективність енергетичних ринків та місця на них України. Доведено, що повноцінна реалізація потенціалу України тісно пов'язана зі світовим розподілом праці і ресурсів, конкурентною взаємодією з глобальними гравцями світової арени та транснаціональними корпораціями. Визначено роль системи трубопровідного транспорту України у міжнародній системі транспортування паливо-енергетичних ресурсів.

Ключові слова: енергетична безпека, міжнародна безпека, міжнародна торгівля енергоресурсами, ринки енергоресурсів.

Постановка проблеми. Рівень забезпечення потреб в енергії має вирішальний вплив на існування та розвиток сучасної держави. Можна з упевненістю констатувати, що енергетична безпека є самостійним видом безпеки – найважливішою складовою безпеки національної. Говорячи про проблему енергетичної безпеки, зазвичай розглядають різні рівні її виміру: глобальний, регіональний, державний (або національний). Проблема глобальної енергетичної безпеки пов'язується із думкою, що вичерпання природних ресурсів у довгостроковій перспективі призведе до неспроможності держави забезпечити себе енергією [1]. Тому до розгляду найбільш пріоритетних проблем глобалізації світових процесів можна віднести сьогодні та в майбутньому безпеку міжнародну. Так, у Великій Радянській Енциклопедії визначається, що міжнародна безпека є станом політичних, економічних та інших відносин між державами, що знімає загрозу агресії та забезпечує мирне співіснування держав на засадах рівноправ'я, національну незалежність і самостійність народів, а також їхній вільний розвиток на демократичній основі [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання енергетичної безпеки розглянуто в працях А. Шидловського, Л. Абалкіна, В. Гейця, Я. Жаліла, С. Пирожкова, А. Сухорукова, К. Денчева, Є. Сухіна та ін. Питання забезпечення належного рівня стану економічної безпеки держави потребує подальшого дослідження захищеності країн світу від наявних чи потенційно можливих загроз у контексті енергетичної безпеки.

Мета статті. Визначення сутності та змісту впливу паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) на глобальну економічну безпеку, механізми забезпечення життєво важливих інтересів України щодо повного, надійного та екологічно безпечного задоволення потреб економіки і населення країни в енергетичних ресурсах та продуктах.

Основні результати дослідження. Розбудована у постбіполярний період світового протистояння система структурної залежності унеможливлює автономне функціонування економічних систем. В умовах глобалізації економічних відносин одним із найбільш уразливих напрямів економічної безпеки держав є забезпечення енергетичної безпеки. Стан та проблеми її забезпечення ґрунтуються на ресурсній забезпеченості всіх сфер життєдіяльності держави. У сфері енергетичної, продовольчої та екологічної безпеки особливу роль відіграє невирішеність проблеми ресурсної залежності економіки України від інших країн та наявності енергетичних ресурсів для забезпечення розширеного самовідтворення.

Проблема забезпечення належного рівня економічної безпеки держави є провідною складовою захищеності країн світу від наявних чи потенційно можливих загроз. У науковій літературі не вироблено єдиного поняття економічної безпеки держави. Частина дослідників пов'язує це поняття перш за все із безпекою міжнародної економічної системи. Інші фахівці розглядають у цьому контексті забезпечення умов ефективного розвитку конкретної національної економіки, включаючи обмін товарами, послугами, гарантування доступу до закордонних джерел ресурсів, енергії тощо.

Безпека національна і безпека міжнародна є взаємообумовленими в умовах економічного поділу світу. Найбільші угруповання фінансового капіталу здійснюють розширення сфери свого впливу та вступають у змови щодо поділу ринків збуту, джерел сировини та сфер застосування капіталу. Характерною рисою економічного поділу світу є посилення державного характеру міжнародних союзів, які набирають форму угод між державами та захищають інтереси угруповань фінансового капіталу. Угодою такого роду є Європейський Союз. Сучасний процес інтеграції в Європі був від самого початку пов'язаний з енергетикою, зокрема, вугільною промисловістю [3]. Однак доволі скоро з появою дешевої нафти та природного газу значення вугілля у забезпеченні енергетичних потреб Європи істотно зменшилось. Тому регулювання у сфері енергетики до першої нафтової кризи 1973 р. було доволі ліберальним. Проблема вирішення питання забезпечення безперебійних поставок та диверсифікації джерел енергії все ще залишається дуже актуальною для співтовариства. Це стосується контролю за видобутком і транспортуванням нафти у різних регіонах земної кулі та використання джерел енергії, що потребують підключення до загальних передавальних мереж, а саме використання електроенергії та природного газу.

Переважає більшість тих, що нині живуть, реально не володіють ресурсами, знаннями і навичками, необхідними для життя без «техносфери» та нею обумовленого суспільного виробництва для задоволення своїх потреб. Становлення глобальної системи суспільного об'єднання праці ґрунтується на виробничій спеціалізації регіонів і культур, унаслідок чого ціни світового ринку визначають у кожному регіоні планети граничні рівні рентабельності всіх видів діяльності. Сучасне виробництво, як і дотепер, базоване на використанні енергії. До ХХ ст. в основі всіх видів діяльності суспільства була біогенна енергія мускульної сили людини та тварини. Зерно як джерело відтворення мускульної енергії, худоба тощо виконували функцію грошей – загального еквівалента, за допомогою якого вимірювалися витра-

ти суспільно-корисної праці. В умовах глобального світового господарства зерно та інші товари-еквіваленти через їхню неоднорідність, складність зберігання і транспортування вже не могли виконувати функцію грошей. Тут слід зазначити особливу роль в історії економіки загальних еквівалентів, зокрема, золота [4]. Емісія грошей залежала від наявності золотовалютних резервів держав. Проводячи політику зовнішніх запозичень, держави порушували зв'язок між потребами в грошах і можливостями в їх емісії під наявні в достатній кількості товари.

В останні два століття переважна більшість видів діяльності суспільства залежить від техногенної енергії. Порівняння вартості суспільно-корисної праці здійснюється через еквівалент енерговитрат. В Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. наведено таку структуру споживання первинної енергії в Україні, країнах ЄС-15, США та у світі в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

Структура споживання первинної енергії

Показник	Світ		Україна	Країни ЄС	США
	2006 р.	2011 р.*	2011 р.**	2006 р.	2006 р.
Природний газ	21 %	21,3 %	36,9 %	22 %	24 %
Нафта	35 %	31,5 %	9,8 %	41 %	38 %
Тверде паливо (вугілля)	23 %	28,8 %	32,7 %	16 %	23 %
Ядерне паливо (уран)	7 %	5,1 %	18,6 %	15 %	8 %
Гідроресурси та інші відновлювані джерела	14 %	13,3 %	2 %	6 %	7 %
Усього	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Джерело: Енергетична стратегія України на період до 2030 року [5].

*International Energy Agency (IEA) [6].

**Державна служба статистики України [7].

У процеси глобалізації практично повністю залучено сферу видобутку і постачання вугілля та нафти у всьому світі. Нафта як первинний ПЕР займає лідируючу позицію у світі та фактично виконує функцію грошей. З 1971 р. долар США практично безперешкодно обмінюється замість золота на техногенну енергію (нафту) [8]. На світовому ринку первинних ПЕР в обігу перебуває близько 60 % всього обсягу видобутку нафти. Нерівномірність розміщення на планеті первинних ПЕР, зміни, що відбулись у XX ст. у світовому споживанні органічних енергоносіїв, призвели до стійкого зростання частки експорту в загальносвітовому видобутку первинних джерел енергії. Предметом світової торгівлі стає більша частина світового видобутку органічного палива. Слід зазначити, що залежність стійкого функціонування економік розвинутих країн світу від імпорту нафти ще вища та має тенденцію до зростання.

Основні напрями та обсяги міжнародної торгівлі нафтою окреслено на рис. 1.

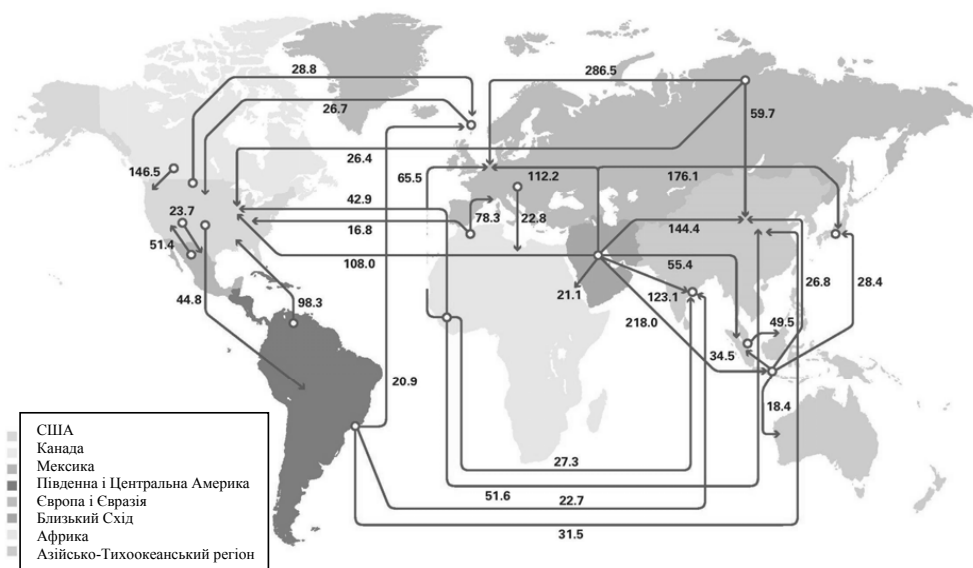


Рис. 1. Основні напрями міжнародного постачання нафти у 2012 р., млн т

Джерело: British Petroleum Statistical Review of World Energy 2013. – BP, June 2013.

Стійке зростання обсягів видобутку, торгівлі та споживання природних енергетичних ресурсів у світі привело до формування локальних, згодом – регіональних ринків, а щодо нафти – глобального ринку [9]. Найбільших імпортерів сирої нафти та нафтопродуктів протягом 2012 р. наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Структура постачання сирої нафти та нафтопродуктів у 2012 р.

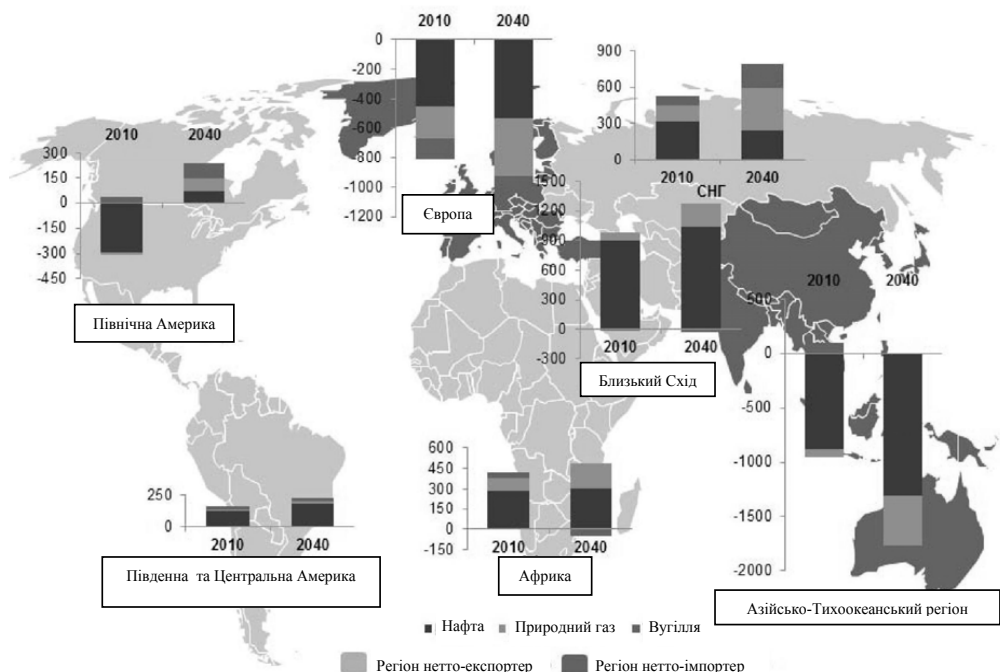
Назва країни	Обсяг імпортованого регіоном ПЕР, млн тонн	Відношення імпортованого регіоном обсягу ПЕР до загального світового обсягу імпорту ПЕР протягом 2012 р., %
Країни Європи	617,7	22,6
Сполучені Штати Америки	524,5	19,2
Китай	354,3	13,0
Японія	234,9	8,6
Індія	177,1	6,5
Усього	1908,5	69,9
Усього світ	2729,1	100,0

Джерело: British Petroleum Statistical Review of World Energy 2013 [10].

Як відомо, найбільшими експортерами загального світового обсягу експорту **сирої нафти та нафтопродуктів на світовий ринок, сумарна частка яких становить близько 60 %, є країни Середнього Сходу (Саудівська Аравія, Іран, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Ірак та ін.) – 979,6 млн т**

(35,9 % від світового обсягу), країни СНД (Російська Федерація, Казахстан, Азербайджан та ін.) – 424 млн т (15,5 % від світового обсягу) та країни Західної Африки (Нігерія, Алжир та ін.) – 227,4 млн т (8,3 % від світового обсягу) [10].

Прогноз ІНЕД РАН щодо основних напрямів та обсягів міжнародної торгівлі ПЕР у світі до 2040 р. окреслено на рис. 2.



У світовій структурі споживання ПЕР нафта і природний газ займають лідируючі позиції завдяки економічним перевагам при добуванні, транспортуванні та використанні в умовах екологічних обмежень. Результати прогнозування розвитку світової енергетики вказують на економічні, соціальні, транспортні та екологічні проблеми світового масштабу в разі прискореного нарощування використання твердого палива (вугілля), ядерного палива, гідроресурсів та інших відновлюваних джерел. На теперішній час міжнародний ринок нафти визначає загальну ситуацію на світовому енергетичному ринку. Але, ймовірно, упродовж найближчих десятиліть за друге місце в енергетичному балансі світу будуть конкурувати тверде паливо (вугілля) та природний газ.

Крім того, якщо сьогодні ціни на природний газ досить тісно корелюють із цінами на нафту, оскільки при укладанні довгострокових контрактів на постачання газу поширюється практика орієнтації індексації на динамі-

ку нафтових цін, у подальшому слід очікувати поступового відриву цін на природний газ від цін на нафту і нафтопродукти за рахунок якісних характеристик цього палива та розвитку світового ринку скрапленого газу. Тому вирішення проблеми глобальної енергетичної безпеки слід у першу чергу пов'язувати зі стабільною і надійною міжнародною торгівлею первинними ПЕР, ніж із їх вичерпанням.

Сталий розвиток сучасної цивілізації породив безліч глобальних проблем на наднаціональному рівні. Капітал та інформація домінують над національними інтересами. Глобалізація світових процесів дедалі сильніше впливає на світовий ринок, який діє поза межами національних держав. Вільний ринок деякі експерти вважають інструментом гарантованого утримання незахідних держав у стані нерозвинутості [11]. Деструктивні економічні процеси виходять за національні межі, здійснюючи нищення як природного середовища проживання людини, так і руйнування її як особистості.

З огляду на викладене, сучасна енергетика стає інструментом досягнення цілей та утримання позицій у міжнародній політиці. Отже, окрім механізму «попит–пропозиція» на кон'юнктуру світового ринку нафти і газу вагомий вплив має й геополітичний аспект. Наслідком цього є постійні коливання ціни на нафту та природний газ, які неможливо точно прогнозувати.

За аналітичними розрахунками, геополітична націнка нафти сьогодні коливається в діапазоні від 10 до 15%, що дещо нижче, ніж наприкінці 1970-х рр. (на той період вона оцінюється у 50%). У 1980-х рр., так само як і в 1996–2003 рр., така націнка у ціні нафти практично відсутня [12]. При цьому фактор геополітики діє у протилежних напрямках. Економічний або політичний тиск на споживача знижує попит і ціну на нафту. У той же час тиск на виробника (наприклад, на Близькому Сході, у Нігерії чи Венесуелі) підвищує ціну навіть без відповідного погіршення глобального балансу попиту та пропозиції.

Історія сучасної цивілізації нараховує багато війн за ресурси, де право сильнішого (найбільш продуктивного) залишалось основоположним принципом міжнародних відносин. Обмеженість світових запасів органічного палива визначає, що зонами потенційних конфліктів продовжують бути регіони, багаті на енергоносії, зони транспортування нафти танкерами (протоки) та місця проходження магістральних трубопроводів. Найбільшим континентом на земній кулі є Євразія, на якій мешкає 75% світового населення і розташовується більша частина світових ресурсів і виробництв. США контролюють у Євразії два із трьох найбільш розвинутих та економічно продуктивних світових регіонів. Економічне об'єднання України, Республіки Білорусь та Російської Федерації може сприяти створенню Росією потужного «ізольованого» геополітичного центру, обумовленого своїм географічним розташуванням між цими регіонами в Європі та Азії. Необхідно врахувати, що майбутнє джерел енергії Середньої Азії, за які ведеться боротьба між Росією, Китаєм, Індією, ЄС та США, невизначене. Аналіз світової макроцивілізаційної системи, проведений С. Гантінгтоном, виявив, що сучасна геополітична модель світу є гібридом одно- та багатополусної системи держав (США та декілька великих держав). Біля них розміщено потужні держави, чий інтерес часто суперечать більш могутнім регіональним державам: Великобрита-

нія – відносно Франції та Німеччини, Україна – відносно Росії, Південна Корея – відносно Японії, Японія – відносно Китаю, Пакистан – відносно Індії, Саудівська Аравія – відносно Іраку та Аргентина – відносно Бразилії [13].

Сучасне світове господарство сформувалося за мінімальною участю України. У сфері енергетики зазначене підтверджується стрімким зменшенням в Україні обсягів переробки нафти та споживання природного газу. Слід зазначити, що у 1990 р. Україна займала третє місце у світі після Росії та США за обсягами споживання газу [14]. На той час позиціонування України на міжнародних енергетичних ринках було пов'язане із надлишковими потужностями для транспортування газу, нафти та експорту електроенергії, вигідним географічним та геополітичним положенням. Характер та структура сучасної економіки України обумовлені її історією, географією та тривалою руйнацією успадкованого від СРСР економічного потенціалу. У таких умовах категорія «економічної безпеки» має визначальне значення для існування та розвитку держави.

Значна залежність України від імпорту російських ПЕР об'єктивно зумовлює загрози деформації в економіці України. Чи не єдиним об'єктом у сфері енергетики, що має стратегічне значення для світового господарства, є українська трубопровідна система через вигідне розташування між основними регіонами видобування органічних ресурсів і основними споживачами в Європі, її сполучення трубопроводів із магістральними трубопроводами всіх сусідніх країн, наявністю найбільшого в Європі (після Росії) комплексу підземних сховищ газу, а також високим рівнем обслуговування та експлуатації газотранспортної системи. Отже, втрата позицій України як транзитної держави нафти і газу була б рівнозначна втраті економічної незалежності та небезпеці зникнення з геополітичної карти світу. В умовах взаємопов'язаності та взаємозалежності країн, наднаціональних угруповань та транснаціональних утворень здійснюється відстоювання власних інтересів щодо обмежених світових ресурсів та транспортних коридорів. Господарська взаємодія із природою, що здійснюється зовнішньоекономічними методами, набуває двох форм. Безпосередня взаємодія господарюючого суб'єкта із частиною власного природного середовища та через суб'єкта, що господарює на ній. У ході непрямої взаємодії з природою на перший план виходить взаємодія господарюючих суб'єктів, що є, у свою чергу, базою виникнення відносин економічної взаємозалежності.

Висновки. Особливу провідну роль у забезпеченні безпеки держави відіграє для переважної кількості країн глибоке проникнення енергетики у всі сфери функціонування економіки. Тісна взаємопов'язаність всіх складових безпеки потребує подальшого дослідження структур безпеки з точки зору її впливу на інші складові. У системі взаємопов'язаних складових економічної безпеки держави зв'язки можна класифікувати як внутрішні та зовнішні; основні та другорядні; просторові та часові; об'єктивні та суб'єктивні. Можна стверджувати, що визначення поняття «економічна безпека» пов'язане із дослідженнями національних, регіональних та глобальних структур безпеки. Кожне з них передбачає використання можливостей покриття дефіциту ПЕР як засобу запобігання, послаблення, локалізації, нейтралізації викликів і загроз економічної безпеки.

Результати попередніх досліджень підтверджують, що повноцінна реалізація потенціалу України тісно пов'язана зі світовим поділом праці і ресурсів, конкурентною взаємодією з глобальними гравцями світової арени та транснаціональними корпораціями. Це дослідження є підґрунтям для створення умов формування і реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики. Україна має зосередитися на закріпленні свого стратегічного положення у міжнародній системі транспортування енергоносіїв.

Список використаних джерел

1. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень / [Шидловський А.К. та ін.] – К.: Українські енциклопедичні знання, 2004. – 468 с.
2. Большая Советская Энциклопедия (второе издание). – Ленинград: Типография № 1 «Печатный двор» имени А.М. Горького, 1958 – Т. 48.
3. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, Закон України від 18.03.2004 N 1629-IV // Портал Рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1036-12/paran7#n7>
4. Бернштейн П. Власть золота. История наваждения / П. Бернштейн. – М.: Бизнес-Олимп, 2004. – 400 с.
5. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071-р // Портал Рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80/paran6#n6>
6. Key World Energy Statistics [Електронний ресурс] / OECD/IEA. – 2013. – Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2013_FINAL_WEB.pdf
7. Паливно-енергетичні ресурси України [Електронний ресурс]: (статистичний збірник) / Державна служба статистики України, – 2013. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publmat_en_u.htm
8. Экономидес М. Цвет нефти / М. Экономидес, Р. Олини, – М.: Бизнес-Олимп, 2004. – 256 с.
9. Прогноз развития энергетики мира и России до 2035 года [Електронний ресурс] / ИНЭИ РАН / РЭА. – 2012. – Режим доступу: <http://www.eriras.ru>
10. British Petroleum Statistical Review of World Energy [Електронний ресурс] / BP. – 2013. – Режим доступу: <http://www.bp.com/statisticalreview>
11. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление / А.И. Уткин. – М.: Логос, 2001.
12. Самонов Ю. Анатомия энергошока [Електронний ресурс] / Ю. Самонов // Эксперт. Украинский деловой журнал. – Режим доступу: http://expert.ru/printissues/expert/2008/28/anatomiya_energo~
13. Huntington S. One super-power / S. Huntington // Foreign Affairs. – 1999.
14. Нафта і газ України / [Артемчук І.О. та ін.] – К.: Наукова думка, 1997. – 320 с.
15. Прогноз развития мировых энергетических рынков до 2040 г.: последствия для России [Електронний ресурс] / А.А. Галкина, Е.В. Грушевенко,

А.О. Горячева, Д.А. Грушевенко // ЭКОМониторинг. – 2013. – № 3. – Режим доступа: <http://www.eriras.ru/files/prognoz-razvitiya-mirovyh-energeticheskikh-rynkov-do-2040-g-posledstviya-dlya-rossii.pdf>

Обоснованы условия формирования и реализации национальной и международной экономической безопасности. Проведен анализ влияния усиления государственно-го характера международных союзов на эффективность энергетических рынков и положения Украины на них. Доказано, что полноценная реализация потенциала Украины тесно связана с мировым разделением труда и ресурсов, конкурентным взаимодействием с глобальными игроками мировой арены и транснациональными корпорациями. Определена роль системы трубопроводного транспорта Украины в международной системе транспортировки топливно-энергетических ресурсов.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, международная безопасность, международная торговля энергоресурсами, рынки энергоресурсов.

The terms of formation and implementation of interference of national and international economy security are grounded. The analysis of the state character of international unions enhancing influence on the energy markets efficiency and the place of Ukraine on such markets. It is proved that the full realization of Ukraine's potential is binded with the world resources and labour distribution and competitive interaction with global players and transnational corporations. The role of pipeline transport of Ukraine in the international energy resources transportation system is defined.

Key words: energy security, international security, international energy resources trade, energy resources markets.

Одержано 14.02.2014.

УДК 330.3

Г.В. Ортіна

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

На основі проведеного аналізу визначено вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки та запропоновано методологічні положення, на яких вона має базуватися, зокрема: розгляд промислової політики як найважливішої складової загальнонаціональної антикризової стратегії; активна рівноправна участь у процесі розробки стратегії розвитку реального сектора економіки держави, бізнесу, наукових і суспільних організацій; перехід від галузевого підходу до підтримки конкурентоспроможних технологій і виробництв; вибір об'єктів стимулювання відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю; створення умов для переходу до наукоємної економіки.

Ключові слова: *інтеграція, конкурентоспроможність, промисловість, реальний сектор економіки, стратегія.*

Вступ. Глобальні інтеграційні процеси поступово приводять до ослаблення значущості окремих економік. Одночасно могутній імпульс розвитку одержують інтеграційні процеси на рівні підприємств. Зростаюча міжнародна конкуренція змушує їх шукати шляхи об'єднання потенціалів і співпраці в боротьбі за виживання або ринкове лідерство. В умовах світового ринку кооперація і співпраця забезпечують підприємствам вагомі стратегічні переваги. Крім того, у змісті самої управлінської діяльності відбувається перехід від вузької спеціалізації до інтеграції. У зв'язку з цим чітко виділяються такі рівні економічної інтеграції: міжнародна економічна інтеграція, міжрегіональна інтеграція, міжфірмова і внутрішньофірмова інтеграція.

Інтеграційні процеси є економічною основою становлення підприємницьких структур, їх бізнес-систем, бази поєднання різних стадій відтворювального процесу. Створення великих і складних за організаційною структурою господарюючих суб'єктів, що перетворилися на двигун економічного розвитку, відбувається шляхом інтеграції капіталу в різних його видах.

Вагомий доробок у формування теоретичних та практичних засад розвитку реального сектора економіки та формування промислового комплексу постіндустріального типу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Алімов, О. Амоша, Д. Белл, В. Бесєдін, Б. Буркинський, З. Варналій, А. Гранберг, Е. Гувер, Є. Денісон, У. Ізард, В. Микитенко, М. Чумаченко та ін.

Постановка завдання. Дослідити вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки та розробити методологічні положення, на яких вона має базуватися.

Результати дослідження. Поняття «інтеграція» використовується в декількох сферах знань, у кожній з яких його значення має певну специфіку. З погляду лінгвістики, цей термін походить від латинських *integratio* – заповнення, відновлення, *integer* – цілий. У економічній теорії немає єдності думок з приводу трактування цього поняття, і можна навести цілий ряд його визначень з точки зору економіки, бізнесу, менеджменту. Інтеграція являє собою об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція відбувається і на рівні економік країн, і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями [6].

Термін «інтеграція» за своїм смисловим значенням має зв'язки з цілим рядом понять. Наприклад, до таких можна віднести поняття «об'єднання», «кооперація», «консолідація», «концентрація», «централізація», «координація». Перш за все, значення терміна «інтеграція» тісно пов'язане з поняттям «об'єднання». Об'єднання – це поєднання декількох організацій, підприємств, установ в єдину групу. Поєднання в значенні дії означає складання багато з чого одного цілого. Поняття «інтеграція» і «об'єднання» багато в чому синонімічні. Але перше поняття припускає більш системне сприйняття формованого цілого. Деколи відмінність цих понять бачать у такому: об'єднання, також як і агрегація, припускає об'єднання частин без взаємного впливу, тобто має механістичне значення.

Поділ праці створює передумови для кооперації – встановлення тривалих раціональних виробничих зв'язків між спеціалізованими підприємствами. Кооперація є початковим етапом інтеграції і характеризується налагодженням зв'язків між раніше розрізненими елементами економічної системи. У міру розвитку кооперації посилюється суспільний характер виробництва в міжнародному масштабі через розвиток міжнародних підприємств – фірм, компаній, ТНК, що сприяє поглибленню інтернаціоналізації виробництва [5].

Близько до терміна «інтеграція» і поняття «консолідація», яке можна розглядати як окремий випадок інтеграційних процесів. Воно означає:

- зміцнення, об'єднання чого-небудь для посилення діяльності;
- злиття або об'єднання двох або більше підприємств.

Кажучи про співвідношення таких термінів, можна відзначити, що інтеграція приводить до концентрації, під якою прийнято розуміти:

- 1) зосередження, скупчування в якому-небудь місці, насиченість;
- 2) ступінь насиченості;
- 3) зосередження виробництва, капіталу в одних руках або в одному місці, переважання на ринку однієї або декількох фірм.

Централізація ж і координація є механізмами здійснення інтеграції. Крім того, найважливішими механізмами інтеграційних відносин підприємств з міжнародним бізнес-простором є транснаціоналізація і глобалізація бізнесу.

Одним з найважливіших стимулів до інтеграції є економія на трансакційних витратах, пов'язаних, перш за все, з укладанням контрактів. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів і підготовкою контрактів. У відсутності інтеграції неминучі торги щодо ціни і обсягів продажів товарів, напівфабрикатів або сировини. Інтегровані підприємства можуть одержати вигоду від об'єднання за рахунок спільного пошуку необхідної інформації

про ціни і якість виробів. Крім того, інтеграція приводить до подолання так званої «неповноти контрактів».

Відносини чистої конкуренції при інтеграції замінюються одним з варіантів співпраці. При цьому спектр можливостей такої співпраці розповсюджується від слабкої взаємодії до прямого управління, за якого ринкові відносини замінюються внутрішньофірмовими поставками. У цей час рух більше половини світового валового продукту по ланцюжку доданої вартості і його реалізація відбуваються не в структурі ринкових, а в структурі інтеграційних зв'язків. Найважливіший ефект інтеграції полягає в створенні більш сприятливих умов для відтворення капіталу порівняно з умовами «вільного» ринку. Тому необхідність в інтеграційних процесах виникає в тих випадках, коли в ринковому механізмі виявляються збої, і він не забезпечує належною мірою стійкості і надійності міжгалузевого обміну, а отже, відтворення і підвищення вартості капіталу [3].

Можна стверджувати, що повна інтеграція є таким способом дії, за якого ринковий механізм повністю замінюється внутрішньогосподарчими операціями, а стадії виробництва і розподілу охоплені однією ієрархічною системою. Інтегровані групові структури мають ряд переваг перед одиничними компаніями [1]:

- 1) єдиний центр реалізує стратегічне управління в рамках усієї групи;
- 2) єдина фінансова і податкова політика дозволяють маневрувати грошовими ресурсами та інвестиціями;
- 3) галузева і географічна диверсифікація активів знижує загальний ризик діяльності;
- 4) вертикальна інтеграція і створення замкнутих технологічних ланцюжків дозволяє понизити виробничі витрати;
- 5) використання єдиної інфраструктури (банківської, збутової, транспортно-логістичної) при горизонтальній інтеграції дозволяє скоротити трансакційні витрати;
- 6) існує широка можливість для ротації кадрів, їх навчання, перепідготовки і підвищення кваліфікації, створення стимулів професійного зростання тощо.

Досвід функціонування компаній показує існування трьох видів інтеграційних відносин: горизонтальної інтеграції, вертикальної інтеграції й диверсифікованості.

Горизонтальна інтеграція передбачає інтеграцію підприємств, що перебувають на однакових етапах виробництва, працюють і конкурують в одному сегменті ринку, в одній галузі й спеціалізуються на виробництві однотипної або подібної продукції або наданні однотипних або подібних послуг. Цей вид інтеграції виражається в об'єднанні родинних підприємств, що працюють і конкурують в одній галузі. Вона має такі переваги: збільшення обсягів ринку збуту; розширення масштабів виробництва; розширення номенклатури виробів, що випускаються, і видів послуг; економія на масштабах виробництва, що сприяє зниженню собівартості, поліпшенню якості продукції й стимулює зростання продуктивності праці; раціональне використання потужностей; зниження конкуренції; консолідація коштів для проведення НДДКР і впровадження науково-технічних досягнень;

поширення прогресивного управлінського й технічного досвіду з метою усунення недостатньої ефективності використання експлуатованих фондів.

Горизонтальна інтеграція, як правило, використовується тоді, коли галузь не концентрована. У цьому випадку вона приводить до скорочення середніх витрат на виробництво продукції. У випадку, коли галузь висококонцентрована, горизонтальна інтеграція ефективна за таких умов [2]: коли на галузевому ринку діють великі іноземні компанії; якщо необхідне освоєння нової технології, очікується висока ефективність діяльності нової структури; за умови, коли одне з підприємств, що входить до складу цієї нової структури, відчуває серйозні фінансові труднощі.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення підприємством своєї діяльності або на попередні виробничі стадії аж до джерел сировини, або на наступні – до кінцевого споживача. Як переваги цього виду інтеграції для поєднаних підприємств можна назвати [4]: економію у витратах за рахунок відходу від ринкової вартості в інтегровувальних виробництвах: зниження наскрізних питомих витрат на виробництво кінцевої продукції й економія витрат, пов'язаних з використанням сторонніх підрядників і посередників; відбувається зниження трансакційних витрат і зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва, отже, собівартість кінцевої продукції буде на порядок нижче, ніж у самостійних підприємств-конкурентів; оперативність у перерозподілі матеріальних і фінансових ресурсів між підприємствами; можливість реалізації капіталомістких проектів, науково-технічних програм (за рахунок консолідації фінансових ресурсів); поліпшення контролю якості; захист власної технології; зниження рівня невизначеності функціонування; більша стабільність і менша залежність від негативних змін кон'юнктури; обмеження конкуренції шляхом монополізації постачання сировини й напівфабрикатів, а також розподільних каналів; переважні позиції в конкурентній боротьбі за рахунок контролю наступних за виробництвом стадій руху товарів.

Важливою передумовою розвитку вертикальної інтеграції в Україні стала недосконалість податкового законодавства: об'єднання підприємств в одну компанію дозволяє значно знизити витрати з податку на додану вартість і оптимізувати розподіл прибутку всередині підприємства.

Найважливіший ефект вертикальної інтеграції полягає в створенні більш сприятливих умов для відтворення капіталу порівняно з умовами «вільного» ринку. Тому необхідність у ній виникає в тих випадках, коли в ринковому механізмі виявляються збої, і він не забезпечує належною мірою стабільності та надійності міжгалузевого обміну, а отже, відтворення капіталу й самозростання вартості.

Диверсифікованість передбачає поширення господарської діяльності на нові сфери, у результаті чого підприємства перетворюються на складні багатогалузеві комплекси або конгломерати. Диверсифікованість дає змогу уникнути частини ризику шляхом розподілу капіталу між різноманітними видами діяльності. Попит на окремі види продукції циклічний, а диверсифікованість бізнесу дозволяє підстрахувати себе на випадок

його падіння на ринку основної продукції. Втрачаючи на одному, можна компенсувати втрати на іншому ринку [4].

Поділяють пов'язану й непов'язану (конгломератну) диверсифікованість, що іноді називають латеральною (лат. *lateralis* – бічний). Пов'язана диверсифікованість – це розвиток декількох видів бізнесу, пов'язаних між собою певним чином (наприклад, у виробництві, маркетингу, матеріальному постачанні, технології, продажах тощо). Цей вид диверсифікованості може бути вертикальним або горизонтальним. Непов'язана диверсифікованість спостерігається, коли підприємство розвиває кілька різних не пов'язаних між собою видів бізнесу. Причому пов'язана диверсифікованість має переваги перед непов'язаною, тому що підприємство діє у більш знайомій обстановці й менше ризикує.

Не суперечачи наведеній класифікації, Р. Акофф виділяє два основні напрями диверсифікованості [1]. Перший з них пов'язаний з використанням при диверсифікованості переваг, яких досягло підприємство у традиційній для себе сфері (використання при диверсифікованості існуючих технологій, зворотної сировини, каналів розподілу, виробничих потужностей тощо). Цей напрям одержав назву синергетичної диверсифікованості. Другий напрям називається конгломератною диверсифікованістю, виражається в переході підприємства у сферу, не пов'язану з поточним бізнесом фірми, до нових технологій і потреб ринку, з метою одержання фірмою більшого прибутку та мінімізації ризиків.

Виходячи з особливостей розвитку промисловості, інтеграційні відносини доцільно розглядати в трьох аспектах: форму об'єднання технологічних процесів учасників виробництва; як розвиток виробничих зв'язків і економічних відносин; організаційно-економічний механізм, за допомогою якого здійснюється об'єднання учасників промисловості в єдиний виробничо-господарський механізм.

У сучасних умовах інтеграційні відносини в промисловості слід розглядати як складний процес технологічного, економічного і організаційного поєднання взаємопов'язаних етапів виробництва, зберігання, транспортування і реалізації товарів, а також виробничо-технічного і фінансового забезпечення, спрямованих на ведення розширеного відтворення з урахуванням інтересів учасників об'єднання.

Висновки. Обґрунтовано, що сучасна державна стратегія розвитку реального сектора економіки України в умовах розвитку інтеграційних відносин має базуватися на таких положеннях: розгляд промислової політики як найважливішої складової загальнонаціональної антикризової стратегії; активна рівноправна участь у процесі розробки стратегії розвитку реального сектора економіки держави, бізнесу, наукових і суспільних організацій; перехід від галузевого підходу до підтримки конкурентоспроможних технологій і виробництв; вибір об'єктів стимулювання відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю; створення умов для переходу до наукоємної економіки.

Список використаних джерел

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1995. – 328 с.

2. Горник В.Г. Державна політика забезпечення конкурентоспроможності національної економіки: умови, важелі та механізми: [монографія] / В.Г. Горник. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 400 с.
3. Эльянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 6. – С. 3–13.
4. Кондрашов О.М. Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління: [монографія] / О.М. Кондрашов. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 367 с.
5. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: украинский контекст / С.И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
6. Harrod R. Letter to «The Economist» / R. Harrod. – New-York. – 1998. – P. 11–26.

На основании проведенного анализа определено влияние интеграционных отношений на формирование стратегии развития реального сектора экономики и предложены методологические положения, на которых она базируется, в частности: рассмотрение промышленной политики как наиболее важной составляющей общенациональной антикризисной стратегии; активное равноправное участие в процессе разработки стратегии развития реального сектора экономики государства, бизнеса, научных и общественных организаций; переход от отраслевого подхода к поддержке конкурентоспособных технологий и производств, выбор объектов стимулирования в соответствии с общемировой тенденцией возрастания значения высокотехнологических отраслей с высокой добавленной стоимостью, создание условий для перехода к наукоемкой экономике.

Ключевые слова: интеграция, конкурентоспособность, промышленность, реальный сектор экономики, стратегия.

Based on the analysis of the influence of integration relations strategy development of the real economy and proposed methodological principles on which it is based , including : review of industrial policy as an essential component of a national anti-crisis strategy , active and equal participation in the development strategy of the state of the real economy, business, academic and public organizations, the transition from sector-wide approach to supporting competitive technologies and industries , the choice of stimulation sites in accordance with the global trend of increasing importance of high-tech industries with high added value, creating conditions for the transition to a knowledge-intensive economy.

Key words: integration, competitiveness, industry, real economy, strategy.

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.6:519.71

М.Є. Рогоза, О.К. Кузьменко

МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті визначено сутність і зміст логістичної діяльності підприємств торгівлі. Проаналізовано зміст поняття «логістичне формування» та особливості елементного складу в системі споживчої кооперації. Сформульовано основні вимоги щодо побудови та властивостей систем логістики підприємств торгівлі системи споживчої кооперації України. Запропоновано математичну модель формування транспортного зв'язку між торговельними підприємствами системи споживчої кооперації на основі розбиття всієї транспортної мережі ССК на райони, що не залежать від територіального розміщення відповідного пункту, розміру та кількості замовлення товару. Сформовано алгоритм та побудовано блок-схему формування оптимальної транспортної мережі ССК.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність, логістична система, логістичні формування, логістичний ланцюг, торговельне підприємство, транспортна мережа, транспортна задача.

Постановка проблеми. Процеси становлення ринкової економіки істотно вплинули на розвиток системи споживчої кооперації (ССК) України, яка традиційно забезпечувала торговельне обслуговування мешканців сіл, невеликих міст і районних центрів. Як наслідок, втрата кооперативною торгівлею лідерських позицій на сільському споживчому ринку, скорочення обсягів продажу товарів, катастрофічне зменшення чисельності об'єктів торговельної мережі. Продовження тенденцій до згортання торговельної діяльності ССК загрожує остаточному її руйнуванню як організаційно-господарської системи, що розв'язує важливі завдання не лише економічного, але й соціального характеру. Це зумовлює необхідність пошуку ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності кооперативної торгівлі та кожного окремого торговельного підприємства системи споживчої кооперації. Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми є побудова нової логістичної моделі ССК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Проблема зміцнення конкурентоспроможності споживчої кооперації та її окремих галузей на внутрішньому ринку України є однією з найактуальніших для науковців та практиків споживчої кооперації України. Протягом останнього часу на цю тему опубліковано праці, зокрема, С. Бабенка, Я. Гончарука, П. Балабана, М. Балабана, О. Ковтуна, В. Апопія та ін. Але у цих працях не розглядаються можливості та напрями посилення конкурентоспроможності системи Укоопспілки та її окремих підприємств шляхом формування оптимальної системи постачання товарів. З іншого боку, проблематика формування та ефективного управління поставок є предметом уваги як зарубіжних (М. Крістофер, Дж. Шапіро, Дж. Сток,

Д. Ламберт, В. Сергєєв, В. Шумаєв), так і вітчизняних (М. Григорак, Є. Крикавський, М. Окландер, Н. Чухрай та О. Гірна [8], Л. Фролова [7], Б. Мізюк та Н. Бойко [3], О. Маліков) науковців. Проте в цих дослідженнях питання формування та створення моделі оптимальної системи транспортної мережі торговельних підприємств ССК не ставилися, що й зумовило актуальність цього дослідження.

Метою статті є аналіз сутності та змісту логістичної діяльності підприємств торгівлі ССК, визначення вимог щодо побудови логістичної системи ССК; формування інструментарію щодо підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств ССК на основі оптимізації транспортної мережі ССК.

Результати досліджень. Термін «логістика» є одним із найбільш дискусійних в економічній літературі понять, оскільки має декілька принципово відмінних трактувань, а саме: 1) сфера господарської діяльності, пов'язана з виконанням комплексу переважно транспортних, вантажних, складських та супутніх операцій, метою яких є доставка товарів до споживачів; 2) функція управління комплексом логістичних операцій в межах господарської діяльності підприємств; 3) філософія підвищення ефективності підприємницької діяльності на засадах оптимізації поточкових процесів. Для формування транспортної мережі ССК пропонуємо розглядати логістику як сферу господарської діяльності суб'єктів господарювання, що охоплює сукупність дій (логістичних операцій) для забезпечення руху вхідного, внутрішнього та вихідного товарного потоку, а також руху аналогічних потоків тари та пакувальних матеріалів, торговельного обладнання та інвентарю, інформаційних і фінансових потоків. Логістична діяльність підприємства торгівлі охоплює традиційні сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої, складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів, а також організаційно-управлінську діяльність із створення та управління цією системою [3]. Таким чином, для здійснення цієї діяльності необхідне управління комплексом логістичних операцій на основі певного методологічного інструментарію, який формує концепцією логістики.

Привабливість концепції логістики пов'язана з її спрямованістю на забезпечення доставки необхідної кожному конкретному споживачеві продукції за принципом «Just-In-Time» з найменшими загальними витратами на процеси планування, реалізації й контролю за сировиною, запасами, готовою продукцією та інформаційними потоками в процесі руху товару з місця походження до місця споживання з метою виконання вимог клієнта. Тобто саме цей підхід уможливить мінімізацію витрат торговельних підприємств на здійснення процесів товаропросування та логістичної діяльності, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Л. Фролова, визначаючи сутність логістичного підходу як «...вдосконалення управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками на шляху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача готової продукції на основі системного підходу та теорії економічних компромісів для отримання синергічного ефекту» [7, с. 11],

відзначає необхідність формування логістичних систем і логістичних ланцюгів.

Елементарним видом логістичних формувань є логістичний ланцюг. Під логістичним ланцюгом науковці пропонують розуміти «лінійно упорядковану множину фізичних і/або юридичних осіб ..., які виконують логістичні операції, спрямовані на доведення матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої або до кінцевого споживача» [5, с. 122]. Найпростіший логістичний ланцюг містить виробника і споживача, між якими на договірній еквівалентній основі організовується неодноразово повторюваний процес постачання партій певних товарів із супроводом руху відповідних інформаційних повідомлень, фінансів, послуг.

Формування більш складної структури логістичного ланцюга відбувається завдяки імплементації в нього іншого, менш досконалого виду логістичних формувань – логістичного каналу, під яким розуміють «...частково упорядковану сукупність посередників, які задіяні у процесах доведення матеріального потоку від конкретного виробника продукції до її споживачів» [5, с. 123]. При цьому задіяна сукупність посередників містить суб'єктів господарювання, що залучені до процесів перетворення матеріального потоку залежно від їх спеціалізації на виконання певних логістичних операцій.

Необхідність одночасного узгодження процесів організації та реалізації руху матеріального потоку в аспектах міжсуб'єктної, міжоб'єктної та міжпроцесної взаємодії вимагає створення більш складного логістичного формування, яким є логістична система. В. Сергєєв стверджує, що логістична система – це складна організаційно завершена (структурована) економічна система, яка складається із взаємопов'язаних в єдиному процесі управління матеріальними та відповідними їм потоками елементів (ланок), межі та завдання функціонування яких об'єднані внутрішніми (зовнішніми) цілями організації бізнесу [8, с. 68], а Є. Крикавський зазначає, що логістична система – це система, в якій здійснюється інтегроване переміщення матеріалів, продуктів та відповідної інформації, що уможливило оптимізацію управління ланцюгом поставок [1, с. 63]. О. Малікова розглядає логістичну систему «як об'єднання виробничих, торговельних та транспортних підприємств, їх структурних підрозділів або окремих дільниць разом з комплексом технічних засобів та дій, які забезпечують доведення матеріальних (товарних) потоків від пунктів їх зародження із залученням різноманітних виробників та посередників до кінцевих споживачів шляхом виконання над ними відповідних логістичних операцій (складування, зберігання, перевезення, укрупнення партій вантажів, збирання, обробка, передавання інформації про параметри потоку)» [2, с. 8].

Сучасний етап розвитку підприємств ССК характеризується існуванням серйозних проблем, які стримують формування інтегрованих ланцюгів і застосування ідей, принципів та інструментарію концепції логістики, оскільки: 1) процеси реформування відносин власності у системі призвели до втрати її цілісності та зниження рівня керованості; 2) знизилась роль підприємств кооперативної гуртової торгівлі як основного організатора процесів товаропросування в системі споживчої кооперації; 3) істотно зменшилися обсяги реалізації товарів торговельними підприємствами, що веде до

ускладнення схем і процесів товаропостачання, обмеження транзитних поставок товарів у більшість кооперативних магазинів, відсталості технологічних процесів; 4) ускладнилися можливості зниження логістичних витрат (насамперед з доставки товарів) для кооперативних магазинів; 5) знизився рівень планово-економічної роботи щодо управління запасами в торговельних підприємствах; 6) недостатній рівень професійної підготовки керівників торговельних підприємств споживчої кооперації з питань організації логістичної діяльності та формування систем логістики у сферах виробництва та обігу тощо. Тому в цих умовах необхідно організувати роботу із створення ефективної системи управління товарними потоками і загалом управління логістичною діяльністю підприємств кооперативної торгівлі.

Таким чином, враховуючи сучасний етап розвитку інтеграції торгівлі з іншими суб'єктами господарювання, основним завданням ССК є формування такої логістичної діяльності торговельних підприємств, за якої внутрішні логістичні операції були б максимально інтегровані не лише в торгово-технологічний процес підприємства, але і узгоджувалися б з усім ланцюгом поставок, на засадах організаційної, техніко-технологічної, інформаційної, економічної та методологічної єдності їх виконання. Тобто створення інтегрованої системи регулювання і контролю матеріальних та інформаційних потоків, яка б забезпечувала доведення з мінімальними витратами потрібного товару необхідної якості у необхідній кількості в обумовлені місце і час, тобто до магазинів споживчої кооперації.

При створенні інтегрованих систем логістики необхідно враховувати й специфіку споживчої кооперації України, а саме те, що вона ще має достатню кількість учасників логістичних ланцюгів: торговельні, виробничі, заготівельні, переробні підприємства й цехи, які є основними генераторами значної частини матеріальних потоків різних видів товарів власного виробництва; має розгалужене складське господарство, на основі якого здійснюється складське опрацювання товарних мас, які спрямовуються в кооперативну роздрібну торговельну мережу; має власний транспортний парк, який належать кооперативним автотранспортним підприємствам, що можуть бути залучені до виконання комплексу транспортно-експедиційних операцій; фактично має достатньо високий рівень готовності до узгодження і координації логістичної діяльності.

Тобто, підтримуючи думку І.П. Міщука [4] щодо створення інтегрованої системи торговельної логістики, для безперебійного товаропостачання районних складів і великих роздрібних торговельних підприємств (коопунівермагів, торгових центрів), пропонуємо для ССК впорядкувати системи руху товарних потоків, організувати їх концентрації; виконати трансформування в логістичних центрах, сформувати систему управління запасами та замовленнями; розробити систему обслуговування роздрібних торговельних підприємств на основі календаризації товаропостачання і оптимізації маршрутів доставки товарів.

Таким чином, для формування системи обслуговування роздрібних торговельних підприємств на основі календаризації товаропостачання і оптимізації маршрутів доставки товарів, авторами сформовано завдання оптимізації транспортної мережі ССК. Оскільки організації доставки дрібного ван-

тажу у торговельні підприємства ССК великих або малих міст (областей, районів) із малонаселеними пунктами пов'язана з транспортною мережею, що об'єднує велику кількість споживачів і постачальників. Для таких мереж оптимізація процесу перевезень є складним й трудомістким завданням. Тому з метою більш ефективної організації перевезень, транспортну мережу пропонується розбити на райони. Для знаходження оптимальної системи – використати модифікований метод «гілок і границь» [6, с. 174–178] з елементами рішення задачі комівояжера.

При розбивці транспортної мережі на райони необхідно врахувати відстані між постачальниками і споживачами, час проїзду окремих ділянок дороги, обсяг постачань. За критерій оцінки прийматимемо сумарну довжину маршрутів комівояжера за всіма районами розбиття; альтернативним критерієм виступатиме сумарний час проїзду за всіма маршрутами. Отже, для нашого розв'язання задачі, пропонуємо, розбити всю транспортну мережу ССК на R районів із мінімальною сумарною довжиною кільцевих маршрутів. За таких обмежень: довжина маршрутів кожного із районів має бути приблизно однаковою; формування району R : не залежить від територіального розміщення відповідного пункту N ; можуть суттєво відрізнятися один від одного за розміром та кількістю замовлення товару.

Постановка задачі. Для транспортної мережі торговельних підприємств системи споживчої кооперації, що містить N пунктів прийому товару, задані відстані між пунктами з транспортним зв'язком. Необхідно сформулювати оптимальну транспортну мережу для забезпечення торговельних підприємств ССК товарами.

Для розв'язання поставленої задачі пропонуємо такий алгоритм;

Крок 1. Введення матриці відстаней D , вимірності якої $N \times N$, де N – число пунктів транспортної мережі.

Крок 2. Формування зведеної матриці D'' за формулою:

$$d_{ij}' = d_{ij} - \min_i d_{ij}', \quad i, j = \overline{1, N}, \quad (1)$$

де

$$d_{ij}' = d_{ij} - \min_j d_{ij}, \quad i, j = \overline{1, N}, \quad (2)$$

d_{ij} – відстань пункту i від пункту j , якщо пункти мають безпосередній транспортний зв'язок між собою ($i, j \in \{1, 2, \dots, N\}, i \neq j$), або довжина мінімального маршруту з пункту i у пункт j у протилежному випадку.

Зміст елементів матриці D'' такий: пари пунктів, яким у цій матриці відповідають нулі, відповідно до методу «гілок і границь», рекомендується включити в кільцевий маршрут, що проходить через усі вершини транспортної мережі [6, с. 150]. При цьому розбиття мережі на райони буде ефективним, якщо в один район включати пари пунктів, яким відповідають найменші числа у зведеній матриці D'' .

Крок 3. Обчислення характеристики середньої віддаленості $L_{cp.}(j)$ кожного пункту від інших пунктів транспортної мережі ($j = \overline{1, N}$) за формулою:

$$L_{cp.}(j) = \frac{1}{2(N-1)} \left(\sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^N d_{ij} - \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^N d_{ji} \right), \quad j = \overline{1, N}, \quad (3)$$

Крок 4. Завдання:

- номера поточного району ($r := 1$);
- множини пунктів, що не приєднані до жодного із районів ($J = \{1, 2, \dots, N\}$);
- множини пунктів, що належать до районів ($I_1 = I_2 = \dots = I_r = \emptyset$);
- параметра (p), що визначає відносну кількість пунктів, за умови, якщо число пунктів у районі не перевищує величину ($\frac{N}{R}$, де R – множина районів транспортної мережі).

Крок 5. Завдання номера пункту в поточному районі: $s := 1$.

Крок 6. Перевірка умови: якщо номер поточного району $r = 1$, то здійснюється перехід до наступного кроку. У протилежному випадку – до кроку 8.

Крок 7. Вибір першого елемента $j_{1,r}$ району r за критерієм (4) та перехід до кроку 9.

$$L_{cp.}(j_{1,1}) = \max_{j \in J} \{L_{cp.}(j)\}, \quad (4)$$

де J – множина пунктів, що ще не були розподілені між районами, $J = \{1, 2, \dots, N\}$.

Крок 8. Вибір першого елемента $j_{1,r}$ району r за критерієм (5).

$$L'_{cp.}(j_{1,r}) = \max_{j \in J} \{L'_{cp.}(j)\}, \quad (5)$$

де характеристика $L'_{cp.}(j)$ обчислюється за формулою:

$$L'_{cp.}(j) = \frac{1}{2M(r-1)} \left(\sum_{\substack{i \in I_r \\ t=1, \dots, r-1}} d_{ij} - \sum_{\substack{i \in I_t \\ t=1, \dots, r-1}} d_{ji} \right), \quad j \in J, \quad (6)$$

Крок 9. Переміщення елемента $j_{1,r}$ з множини J у множину I_r .

Крок 10. Збільшення номера чергового елемента району на одиницю:

$$s := s + 1.$$

Крок 11. Вибір елемента $j_{s,r}$ за критеріями (7):

$$E_j = \min \left\{ \min_{i \in I_r} d_{ij}^{//}, \min_{i \in I_r} d_{ji}^{//} \right\}, \quad (7)$$

де I_r – множина пунктів, що приєднані до району r .

Крок 12. Переміщення обраного пункту $j_{s,r}$ з множини J у множину I_r .

Крок 13. Перевірка умови: якщо кількість елементів у районі $s < \frac{N}{2R}$, то здійснюється перехід до кроку 10.

Крок 14. Збільшення номера району на одиницю: $r = r + 1$.

Крок 15. Перевірка умови: якщо номер району $r \leq R$, то виконати повернення до кроку 5.

Крок 16. Присвоєння номера району: $r := 1$.

Крок 17. Перевірка умови: якщо кількість пунктів у поточному районі не перевищує $\left\lceil \frac{N}{R} \right\rceil + Np$, то перехід до наступного кроку. У протилежному випадку – перехід до кроку 22.

Крок 18. Обрання елемента $j_{s+1,r}$ за критерієм (8):

$$E_j = \min \left\{ \begin{array}{l} \min \left\{ d_{i1j}'' + d_{i2j}'' \mid d_{i1j}'', d_{i2j}'' \leq d_{ij}'', i, i1, i2 \in I_r, \right. \\ \left. i \neq i1, i \neq i2 \right\} \\ \min \left\{ d_{ji1}'' + d_{ji2}'' \mid d_{ji1}'', d_{ji2}'' \leq d_{ji}'', i, i1, i2 \in I_r, \right. \\ \left. i \neq i1, i \neq i2 \right\} \end{array} \right\},$$

якщо

$$s + 1 \in \{[qN / R] + 1, [2qN / R]\}. \quad (8)$$

де S – множина ланок транспортної мережі;

q – коефіцієнт, який підбирається експертом (для задач великої вимірності приймають $q = 1/3$, для задач до 20 пунктів – $q = 1/2$).

Крок 19. Визначення найближчого району r_k для обраного елемента $j_{s+1,r}$ за критерієм (9):

$$E_{r_i, j_m}'' = \min \left\{ \begin{array}{l} \min \left\{ d_{i1j_m}'' + d_{i2j_m}'' \mid d_{i1j_m}'', d_{i2j_m}'' \leq d_{ij_m}'', i \in I_r, i \neq i1, i \neq i2 \right\} \\ \min \left\{ d_{j_m i1}'' + d_{j_m i2}'' \mid d_{j_m i1}'', d_{j_m i2}'' \leq d_{j_m i}'', i \in I_r, i \neq i1, i \neq i2 \right\} \end{array} \right\},$$

якщо

$$s + 1 \in \{[qN / R] + 1, [2qN / R]\}. \quad (9)$$

Крок 20. Перевірка умови: якщо $r_k = r$, то перехід до наступного кроку. У протилежному випадку перехід до кроку 22.

Крок 21. Збільшення кількості пунктів у розглянутому районі r на одиницю: $s := s + 1$. Переміщення обраного пункту з множини J у множину I_r .

Крок 22. Перевірка умови: якщо $r < R$, то перейти до наступного кроку. У протилежному випадку – до кроку 24.

Крок 23. Збільшення номера району на одиницю: $r = r + 1$.

Крок 24. Присвоєння номера району: $r := 1$.

Крок 25. Перевірка умови: якщо множина J не порожня ($J \neq \emptyset$), то перехід до кроку 17.

Крок 26. Виведення таких даних: списки пунктів доставки, що рекомендується віднести до кожного з районів; довжини маршрутів для кожного отриманого району; сумарної довжини маршрутів.

Блок-схему алгоритму наведено на рис. 1.

Висновки. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності споживчої кооперації України необхідне застосування саме логістичного підходу, що забезпечить активізацію роботи з формування ефективних логістичних систем. При цьому визначальною дією для створення логістичної системи є організація такого логістичного ланцюга, який сформує господарські зв'язки між окремими суб'єктами господарювання на всіх послідовних стадіях просування матеріального потоку. Доведено необхідність створення логістичних формувань як в організаційних межах Укоопспілки, так і за її межами. Сформовано оптимізаційну логістичну модель системи споживчої кооперації, яка дозволяє на основі запропонованого алгоритму оптимізації

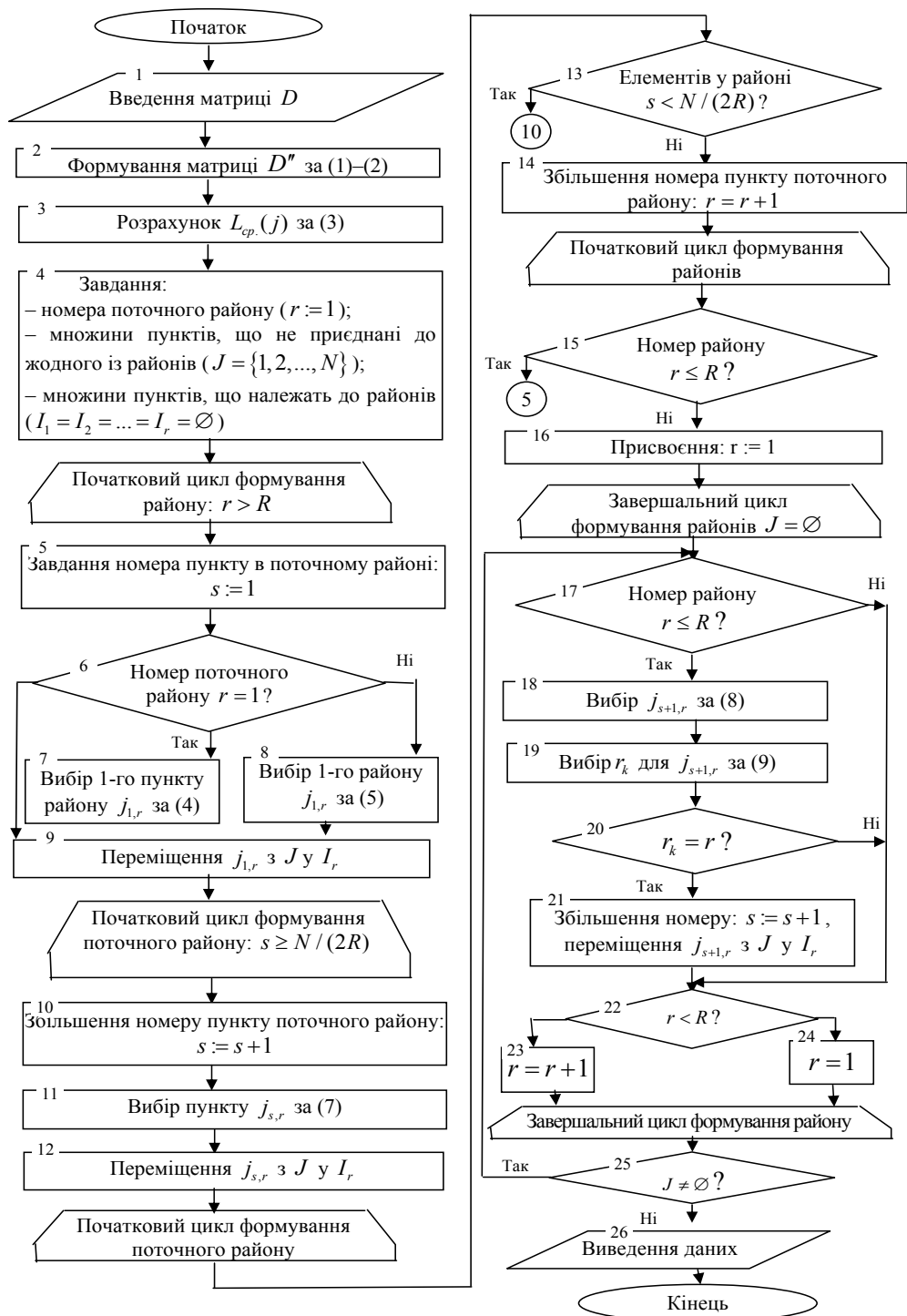


Рис. 1. Схема оптимізації транспортної мережі ССК

транспортної мережі ССК виконувати пошук оптимальної транспортної мережі системи споживчої кооперації.

Дані теоретичних досліджень можуть бути використані управліннями на практиці для вдосконалення торговельних логістичних ланцюгів підприємств системи споживчої кооперації України. Перспективами подальших досліджень є перевірка дієвості моделі на матеріалах підприємств системи споживчої кооперації України, що займають різні позиції на ринку, знаходження стійких зв'язків між параметрами моделі та результативними показниками.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2006. – 456 с.
2. Маликов О.Б. Деловая логистика / О.Б. Маликов. – СПб.: Политехника, 2003. – 223 с.
3. Мізюк Б. Вплив логістики на організацію роздрібної торговельної мережі / Б. Мізюк, Н. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – Львів: Вид-во ЛКА, 2008. – Вип. 28. – С. 3–6.
4. Мішук І.П. Формування систем логістики у підприємствах кооперативної торгівлі / І.П. Мішук // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – Львів: Вид-во ЛКА, 2008. – № 633 (65). – С. 451–457.
5. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь / А.Н. Родников – М.: ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
6. Самойленко М.І. Інформаційні технології в розв'язанні транспортних задач: монографія. / М. І. Самойленко, А. О. Кобець; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків: ХНАМГ, 2011. – 256 с.
7. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
8. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики: монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів: Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.

В статье определены сущность и содержание логистической деятельности предприятий торговли. Проанализировано содержание понятия «логистическое формирование» и особенности его элементного состава в системе потребительской кооперации. Сформулированы основные требования и свойства к системе логистики предприятий торговли СПК Украины. Предложена математическая модель формирования транспортной сети между торговыми предприятиями системы потребительской кооперации на основе разбиения всей транспортной сети СПК на районы, которые не зависят от территориального размещения соответствующего пункта, размера и количества заказа товара. Сформирован алгоритм и построена блок-схема формирования оптимальной транспортной сети системы потребительской кооперации.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность, логистическая система, логистические формирования, логистическая цепь, торговое предприятие, транспортная сеть, транспортная задача.

The article defines the essence and content of logistic activities of trading enterprises. A content analysis of the concept of «logistic units» especially its elemental composition

in the system of consumer cooperatives was analysed. Main requirements to the construction and properties of systems of logistics enterprises trading system of consumer cooperatives in Ukraine were specified. A mathematical model of the transport link between trade consumer cooperative system based on decomposition of the whole transport network SCK to areas that do not depend on the territorial distribution of the relevant item, size and quantity of the order of goods. Formed algorithm and built block-diagram of the optimal transport network system of consumer cooperatives.

Key words: *logistics, logistics activities, logistics system, logistics formation, the logistic chain, business enterprise transport network, traffic problem.*

Одержано 14.02.2014.

УДК 330.1

Є.Г. Самойленко

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ФІКТИВНОГО СЕКТОРА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНУ ДИНАМІКУ

У статті розглянуто вплив фіктивного сектора тіньової економіки на економічну динаміку.

Ключові слова: *тіньова економіка, фіктивний сектор тіньової економіки, економічна динаміка, оподаткування, підприємство.*

Вступ. Кардинальні економічні та соціальні перетворення, що відбулися протягом останніх 20 років в Україні мали як позитивні, так і негативні наслідки. Одним із останніх стало формування в національній економіці потужного тіньового сектора, опортуністичної економічної діяльності стосовно формальних інститутів. Одним з найбільших секторів тіньової економіки став «фіктивний», тобто пов'язаний з приписками, хабарництвом і шахрайством. Цей сектор тіньової економіки відволікає значну масу фінансових ресурсів з легального сектора, посилює криміналізацію суспільства, призводить до перерозподілу ВВП на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон. Результатом чого є колапс легального сектора економіки [1; 5; 6]. У зв'язку з цим виникає потреба поглибленого дослідження «фіктивного» сектора тіньової економіки та його впливу на економічну динаміку.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення впливу фіктивного сектора тіньової економіки на фактори економічної динаміки.

Аналіз останніх розробок і публікацій. Розробкою методичних та теоретичних проблем, пов'язаних з тіньовою економікою, займаються як вітчизняні [1; 2; 4–6] так і іноземні фахівці [3]. Основна увага концентрується на дослідженні масштабів тіньової економіки та напрямках її нейтралізації.

Результати. Розглянемо вплив фіктивного сектора тіньової економіки на фактори економічної динаміки. Наявність цього сегмента характерна для всіх країн. Суб'єктами його є обмежене коло осіб, які мають доступ до фінансових потоків підприємств, організацій, в тому числі й державних, чиновники різних рівнів та органів влади. Причому чиновники державних органів влади або прикривають фіктивні операції або самі їх здійснюють. Метою діяльності цих суб'єктів є не здійснення видів діяльності, які зафіксовані в статутних документах і пов'язані з виробництвом товарів, виконанням робіт або наданням послуг, а діяльність, пов'язана з отриманням доходів або прав власності незаконним шляхом.

Практичними схемами діяльності суб'єктів фіктивної економіки є такі:

1. Оформлення фіктивної угоди, завдяки якій грошові кошти або товари, які повинні надходити у продаж, формально відображені в обліку якої-небудь юридичної структури, а реально виводяться в тіньовий обіг або знову

легалізуються в фінансово-господарському обігу. Перераховані кошти або отриманий товар відображаються в дебіторській заборгованості підприємства, з якої можуть бути нараховані усі необхідні податки. Таким чином, продукцію формально вироблено, угоду здійснено, нараховано усі податки, але реально жодної продукції не вироблено та жодних грошей для сплати податків немає, а є розкрадання грошових коштів підприємства.

2. Отримання державних субсидій під неіснуючу виробничо-господарську діяльність. Цей вид найбільш поширений у будівництві. Наприклад, приватна компанія отримує держзамовлення та грошові кошти на будівництво певного об'єкта. На ділянці, яка призначена для будівельних робіт, створюється видимість будівництва, а грошові засоби виводяться з рахунків фірми. Таким чином, формально відбуваються будівельні роботи, тоді як у реальності має місце шахрайство, а будівництво перетворюється в «довгобуд» та потребує додаткових надходжень.

3. Приховування реально виробленої продукції з метою зменшення сплати податків. Найбільш показовим проявом такої діяльності є псевдо-експорт. Сутність цієї операції полягає у використанні експортних пільг: товари, що формально йдуть на експорт, насправді реалізуються всередині держави. Таким чином, зовнішньоторговельна псевдоугода прикриває тіньову, бюджет втрачає податкові надходження та валютні збори, які враховуються в платіжному балансі, але не потрапляють у країну.

Результатом діяльності суб'єктів фіктивної економіки є перерозподіл національного багатства на їх користь. Для здійснення фіктивної діяльності на практиці діють підставні фірми, які юридично оформлені, але реально не працюють. Це робиться з метою створення додаткових труднощів при відстеженні фінансових потоків та зняття із себе відповідальності за ухилення від сплати податків у схемах постачання товарів (виконання робіт, надання послуг) та розрахунків. Завдяки формуванню цілого ряду послідовних угод з подібними фірмами можуть бути отримані складні схеми ухилення від оподаткування шляхом проведення тіньових операцій, які не вписуються в рамки діючого податкового та кримінального законодавства.

У результаті в економічній системі зростає рівень трансакційних витрат, що стимулює інфляцію витрат. Внаслідок відсутності гарантій контрактних відносин суб'єкти несуть витрати, які пов'язані з опортуністичною поведінкою, що призведе до зростання ризиків. Оскільки за ризик потрібно платити, в кредитно-банківському секторі зростуть ставки відсотка, що, у свою чергу, знизить попит легального сектора на інвестиційні ресурси. Інфляція та зростання ставок відсотка призведуть до зниження ділової активності.

Здійснення фіктивної економічної діяльності відбувається за рахунок великого числа кредитно-фінансових установ, які дозволяють приховати фінансові потоки. Їх зростання відіграє негативну роль в економіці країни, оскільки це не тільки ускладнює контроль за фінансовими потоками, але і не дозволяє сконцентрувати фінансові ресурси, які необхідні для інвестицій в реальний сектор економіки.

Виведення коштів з підприємств та зростання дебіторської заборгованості призведуть до зниження ефективності та дефіциту обігових коштів

підприємства. Зниження ефективності виробництва є додатковим контуром до активізації інфляції витрат, що зумовить зростання рівня цін і, як наслідок, зменшення споживчих видатків та скорочення обсягів виробництва.

Зменшення обсягів виробництва призведе до зростання собівартості продукції за рахунок умовно-постійної частини витрат, що, у свою чергу, буде стимулювати інфляцію витрат та негативно впливати на сукупний попит. Скорочення величини сукупного попиту гарантовано призведе до активізації ланцюга: зменшення обсягів продажу → зменшення доходів товаровиробників → скорочення виробництва товарів та надання послуг → зростання безробіття → звуження платоспроможного попиту → ...

Скорочення доходів населення та зростання рівня безробіття стимулює перетікання робочої сили з легального сектора у неформальний. Таким чином, фіктивний сектор тіньової економіки стимулює неформальний.

Отже, у короткостроковому періоді фіктивний сегмент тіньової економіки стимулює інфляцію витрат, зниження ефективності діяльності підприємств та фінансово-кредитної системи, розвиток торгово-посередницьких фірм та неформального сегмента тіньової економіки.

Унаслідок урахування державними статистичними установами фіктивних показників роботи має сенс визначити гарантовані помилки при формуванні та проведенні грошово-кредитної, бюджетно-податкової, валютної політики, а також прогнозувати виникнення труднощів при виплаті внутрішнього і зовнішнього боргів. Слід зазначити, що виконання помилкових рішень відбувається через певний проміжок часу, що пов'язано з витратами часу на збір інформації, її обробку, приймання певного рішення та його виконання. Таким чином, виникає часовий «лаг», внаслідок якого помилкові дії держави будуть накладатися на негативні тенденції, які виникли в короткостроковому періоді, що призведе до погіршення ситуації.

Помилки, які пов'язані з прогнозуванням податкових надходжень та формуванням бюджету, призведуть до його дефіциту, розмір якого буде залежати від величини помилок. Це призведе до зусиль уряду, спрямованих на зменшення державних видатків та пошук додаткових джерел доходів. Слід очікувати зменшення видатків на науку та освіту, заморожування інвестиційних проектів, які фінансуються державою, зростання податків (переважно непрямих – інфляційних), зростання державного боргу (як внутрішнього, так і зовнішнього).

При зростанні податкових ставок та введенні нових податків відбувається або зменшення рентабельності виробництва, або врахування їх у ціні товару. Причому як у першому випадку, так і в другому це призводить до активізації інфляції витрат та скорочення платоспроможного попиту з усіма негативними наслідками. Скорочення витрат на науку та освіту у довгостроковому періоді призведе до декваліфікації населення країни що, відповідно, негативно вплине на економічну динаміку.

Для погашення дефіциту державного бюджету уряд може звернутись до запозичень, що призведе до зростання ставки відсотка. Як уже зазначалося, зростання ставки відсотка, з одного боку, стає ще одним фактором до зменшення інвестицій (ефект витискування), з іншого – стимулює зростання попиту на національні цінні папери, що призведе до подорожчання національ-

ної валюти. Це, у свою чергу, спричинить скорочення чистого експорту, що означає зменшення обсягів виробництва та легальний відтік фінансових ресурсів з країни. Зростання державного боргу в довгостроковому періоді негативно вплине на економічну динаміку, оскільки виплати основної частини боргу та її обслуговування потребують значних фінансових ресурсів, їх відволікання від виробничої сфери.

Помилки при формуванні валютної політики призводять до зменшення надходжень валютних ресурсів до бюджету, що зменшує здатність уряду до маневрування на валютному ринку. У результаті коригування від'ємного сальдо платіжного балансу стає неможливим. Скорочення золотовалютних резервів країни обумовлює зменшення платоспроможності уряду, що за відсутності міцного оборонного комплексу робить країну залежною від інших держав. Це, у свою чергу, може негативно вплинути на економічну динаміку, оскільки уряд іншої держави буде лобіювати інтереси своїх компаній та намагатися знищити конкурентів своїх компаній.

Помилки при формуванні грошово-кредитної політики призведуть до активізації інфляції попиту. На тлі зменшення пропозиції товарів та послуг і зростання інфляції витрат значне перевищення грошової маси над сукупною вартістю вироблених товарів та послуг призведе до різкого розкручування інфляційної спіралі. У цих умовах єдиною можливістю стабілізувати ситуацію є проведення жорсткої грошово-кредитної політики, яка спрямована на зменшення в обігу грошової маси, що буде стимулювати розвиток в економіці негрошових форм розрахунків. Результатом цих операцій є ухилення від оподаткування доходів підприємств та перерозподіл власності.

Скорочення платоспроможного попиту, зменшення ділової активності стримує заміщення зношених основних фондів. Припинення заміщення основних виробничих фондів на тлі гальмування науково-технічного прогресу та зниження якості робочої сили гарантовано призведе в довгостроковому періоді до зменшення рівня продуктивності праці.

У розвинутих країнах, де товарно-грошові відносини є відносно прозорими та достатньо розвинуті кредитно-фінансова й судова системи та ефективно працює менеджмент підприємств різних форм власності, фіктивна економіка набуває принципово нових якісних характеристик. Здійснення фіктивних операцій у цих країнах полягає у такому: фінансові компанії списують операційні витрати на основний капітал, показуючи інвесторам фіктивне зростання доходу та підвищення капіталізації компанії. Таким чином, інвестиційна привабливість подібних компаній зростає, що призводить до зростання цін на акції цих компаній на фондовому ринку. Більш великі відсоткові ставки на цінні папери цієї країни, а також зростаюча фіктивна капіталізація економіки роблять інвестиції в цю країну більш привабливими для інвесторів. Велика доходність акцій подібної країни створює загальносвітовий попит на її валюту та збільшує обмінний курс. Сталий попит на національну валюту створює міф про непохитність подібної економіки.

Оскільки компанії показують дохід, то їм необхідно сплачувати податки та дивіденди акціонерам компанії, що вони й роблять за рахунок отриманих інвестицій. У результаті більша частина інвестиційних ресурсів витрачається на покриття витрат компаній, на виплату дивідендів та податків.

Подібні фінансові шахрайства вигідні і для акціонерів компанії, і для уряду країни. У першому випадку зростає сума дивідендів, в другому – зростають податкові надходження до бюджету. Очевидно, що суб'єкти фіктивної економіки зацікавлені у продовженні такої діяльності, незважаючи на те, що економіка країни перетворюється у велику фіктивно-фінансову піраміду з перевищеними показниками національного доходу.

Незважаючи на залучення інвестицій в економіку, такі дії призводять до цілого ряду негативних та незворотних наслідків:

- по-перше, отримані ресурси є небезкоштовними, що веде до зростання державного боргу;
- по-друге, та частина залучених ресурсів, яка дійсно інвестується в економіку, використовується неефективно з точки зору вкладення капіталу, оскільки немає відповідних стимулів та інформації;
- по-третє, з метою підтримання великої доходності акцій та зростання надходжень до бюджету національна економіка потребує постійних фінансових ін'єкцій, внаслідок чого уряд повинен стимулювати фіктивний сегмент економіки;
- по-четверте, як показує практика, основні бюджетні витрати зосереджуються на підтримці оборонної промисловості (впевненість у могутності економіки надає потужна армія), а також на різні організації, які здатні нейтралізувати негативний настрій суспільства;
- по-п'яте, перевищення грошової маси над товарним забезпеченням та послугами створює загрозу інфляційних процесів, які за умов виникнення форс-мажорних ситуацій, можуть призвести до гіперінфляції та економічного краху.

Висновки. Зароджуючись на стадії обміну, фіктивний сегмент тіньової економіки негативно впливає на фактори економічної динаміки, а саме:

1. На фактори попиту:

- у короткостроковому періоді фіктивна економіка безпосередньо впливає на інфляцію та скорочення доходів громадян, що зменшує платоспроможний попит; у довгостроковому періоді головним фактором скорочення сукупного попиту будуть дії уряду, пов'язані з обмеженням інфляції;
- унаслідок скорочення ділової активності та зростання ставки відсотка (у короткостроковому періоді – за рахунок зростання трансакційних витрат, а у довгостроковому – за рахунок урядових позик), інвестиційні видатки будуть скорочуватися;
- зменшення надходжень до бюджету як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді призведе до скорочення державних видатків;
- скорочення чистого експорту буде відбуватися внаслідок зниження конкурентоспроможності продукції національних підприємств як результат інфляції витрат; у довгостроковому періоді цей вплив буде посилюватися за рахунок подорожчання національної валюти, а також погіршення якості продукції (погіршення якості робочої сили та ін.).

2. На фактори пропозиції:

- негативний вплив на наявність та якість основних фондів, обумовлений скороченням інвестиційних видатків та вивільненням виробничих потужностей;

– якість робочої сили буде погіршуватися, що пов'язане зі зменшенням доходів громадян та зростанням безробіття, внаслідок чого втрачається кваліфікація працівників; у довгостроковому періоді зменшення видатків бюджету буде негативно впливати на соціальні програми та науку і освіту, що призведе до погіршення якості освіти;

– **негативний вплив на динаміку науково-технічного прогресу, обумовлений погіршенням економічного становища підприємств**, внаслідок чого фінансування інвестиційних проектів буде зменшуватися; оскільки головну роль у розвитку нових технологій в силу масштабності та довгостроковості проектів відіграє держава; тому у довгостроковому періоді внаслідок дефіциту бюджету можна говорити про зниження темпів науково-технічного прогресу.

3. На фактори розподілу:

– внаслідок зменшення обсягів виробництва зростає ресурсомісткість продукції, а також скорочується ефект від економії на масштабах виробництва; через зменшення інвестиційних видатків (у тому числі й видатків на розробку нових технологій та модернізацію виробництва) буде спостерігатися зниження ефективності розподілу економічних ресурсів.

4. На фактори обміну:

– **фіктивний сегмент економіки** стимулює зростання кількості кредитно-фінансових установ, що призводить до зменшення ефективності фінансової системи; це пояснюється вузькоспрямованістю діяльності подібних організацій, зусилля яких спрямовані на приховування фінансових потоків;

– **фіктивна економіка** стимулює розвиток торгово-посередницьких організацій; одночасно це негативно впливає на процеси обміну, оскільки, з одного боку, зростатимуть трансакційні витрати, з іншого – такі підприємства можуть працювати лише з «материнськими» підприємствами, що робить їх фактично закритими для інших суб'єктів господарювання;

– **фіктивна економіка** призводить до демонетизації економіки, що також негативно впливає на обмін;

– **злочинна діяльність** має ознаки латентності, що ніяк не стимулює розвиток ринку інформації;

– як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді **фіктивна економіка** стимулює різні типи інфляції, що також негативно впливає на обмін.

Урахування наслідків впливу фіктивного сектора тіньової економіки на економічну динаміку в межах державної економічної політики дозволить підвищити ефективність заходів щодо детінізації економіки України.

Список використаних джерел

1. Базилюк А.В. Тіньова економіка в Україні. / А.В. Базилюк, С.О. Коваленко. – К.: Україна НДЕІ Мінекономіки, 1998. – 206 с.
2. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
3. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Gatallaxy, 1995.

4. Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія: монографія / Н.М. Краус. – Полтава: РВВ ПУС-КУ, 2008. – 175 с.
5. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
6. Попович В.М. Теорія детінізації економіки / В.М. Попович. – Ірпінь, 2001. – 524 с.
7. Пушкаренко П. Генезис і соціально-економічні наслідки тіньової економіки / П. Пушкаренко, М. Логвиненко // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 43–49.

В статье рассмотрено влияние фиктивного сектора теневой экономики на экономическую динамику.

Ключевые слова: *теневая экономика, фиктивный сектор теневой экономики, экономическая динамика, налогообложение, предприятие.*

The article discusses the impact of the shadow economy fictitious sector to the economic dynamics.

Key words: *the shadow economy, fictitious sector shadow economy, the economic dynamics, the taxation, the business.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 628.54:330.1

М.С. Самойлік

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ВІДХОДАМИ У ПОЛТАВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Розроблено стратегічні засади розвитку сфери поводження з твердими відходами на прикладі Полтавського регіону на основі збалансування економічних, екологічних та соціальних факторів, визначено індикатори ефективності реалізації запланованих заходів та здійснено прогноз системи управління сферою поводження з відходами за діючим (без змін) та оптимальним (з урахуванням очікуваних результатів від впровадження розроблених заходів) сценаріями розвитку цієї сфери. Проведено SWOT-аналіз сфери поводження з твердими відходами у Полтавській області.

Ключові слова: тверді відходи, сфера поводження з відходами, регіон, збалансований розвиток, економіко-екологічні засади, стратегічні заходи, ефективність.

Постановка проблеми. Однією з умов сталого територіального розвитку є соціально-еколого-економічна рівновага регіону, необхідним елементом якої є ефективне функціонування сфери поводження з твердими відходами (ТВ). Регіон стає самостійно діючим економічним агентом, активним суб'єктом конкурентних стосунків у національній і світовій економіці. У такому аспекті підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, у тому числі на основі капіталізації відходів, стає одним з пріоритетних завдань розвитку кожного регіону України. Існуючі нині місця розміщення відходів практично максимально заповнені, що впливає з недосконалої вживаних технологій їх використання, адже залучення ТВ у господарський обіг, за різними оцінками, складає не більше 8% побутових та 30% промислових відходів [1].

На сьогодні сфера поводження з ТВ у регіоні не має ознак системності, швидше за все, вона є множиною пов'язаних, але не ефективно діючих елементів. Саме у цих умовах стає актуальним завдання трансформації «сукупності елементів» у «систему» шляхом розвитку системи управління сферою поводження з ТВ, що охоплює усі аспекти поводження з твердими відходами: соціальні, економічні, технологічні, екологічні і нормативно-правові та оптимізацію їх. У цьому зв'язку регіон має стати системоутворюючим «провідником» політики держави у цій сфері і забезпечити цілеспрямоване рішення широкого спектра проблем, пов'язаних із поводженням з ТВ.

Аналіз останніх досліджень. Важливо відзначити, що проблема ефективного управління відходами певною мірою вирішена у розвинутих країнах світу, в першу чергу – в Європі, хоча, наприклад, «смітєва криза» 2007 – 2008 рр. у м. Неаполі показала, що і західні спеціалісти, які мають великий

досвід і наукові знання у сфері поводження з ТВ, не можуть стверджувати, що проблема повністю вирішена [2]. Останніми роками в Україні з'явилася велика кількість праць, присвячених цій тематиці, зокрема, О.І. Бондаря [3], В.Є. Барановської, В.Л. Пілюшенка [4], О.В. Мороза, А.О. Свентуха [5], В.С. Міщенко, Г.П. Виговської [6] та ін. У той же час, як показав аналіз літературних джерел, не вистачає комплексного дослідження проблем у сфері поводження з ТВ, зокрема на основі збалансування економічних, екологічних та соціальних критеріїв розвитку цієї сфери. Крім того, питання, орієнтовані на отримання бажаного ефекту використання потенціалу сфери поводження з відходами як частини сукупного потенціалу економіки регіону і як результату сукупної дії учасників сфери поводження з ТВ, досі не отримали відповідного вивчення. Тобто постає потреба у комплексних напрацюваннях методів оптимізації економічних та екологічних факторів управління сферою поводження з ТВ, орієнтованих на параметри та критерії збалансованого розвитку регіону, в умовах поширення глобалізаційних процесів.

Постановка завдання: розробити стратегічні засади розвитку сфери поводження з ТВ на прикладі Полтавського регіону на основі збалансування економічних, екологічних та соціальних факторів та здійснити прогноз системи управління сферою поводження ТВ за діючим (без змін) та оптимальним (з урахуванням очікуваних результатів від впровадження розроблених стратегічних заходів у цій сфері) сценаріями розвитку цієї сфери.

Результати досліджень. У Полтавській області щорічно утворюється майже 480 тис. т (1,6 млн м³) твердих побутових відходів (ТПВ), з яких 97–98% вивозяться на 377 санкціонованих полігонів та звалищ ТПВ (площею 460,2 га), та 4,5 млн т промислових відходів (з яких 200 тис. т – небезпечні відходи). Спостерігається тенденція до щорічного утворення як промислових, у тому числі і небезпечних, так і побутових відходів. Так, якщо у 2000 р. відходи, що утворюються в Полтавській області, становили 1,5% від загального обсягу, який утворюється в Україні, то у 2012 р. – 8,5% відповідно. Зростає обсяг накопичених відходів у місцях організованого та неорганізованого складування. Так, станом на 1.01.2012 р. в області накопичено понад 15 млн т промислових відходів та 20 млн т ТПВ [7].

До головних проблем у сфері поводження з відходами Полтавської області можна віднести: постійне збільшення обсягу утворення відходів у регіоні; низький рівень утилізації ресурсоцінних відходів; збільшення кількості та площ звалищ ТПВ і невідповідність більшості з них екологічним та санітарно-гігієнічним нормам; залишається незадовільною ситуація щодо видалення відходів у місця неорганізованого складування.

У цілому ситуація в Полтавській області щодо поводження з відходами залишається складною, що призводить до втрати значних обсягів вторинної сировини та недоотримання прибутку від їх утилізації, необхідності постійного виділення значної кількості фінансових ресурсів на будівництво нових та утримання діючих полігонів і звалищ відходів, які в більшості випадків створюють екологічно небезпечні умови в районах розташування цих звалищ. Основними причинами ситуації, що склалася, є:

1) відсутність стимулів для мінімізації відходів у джерелах їх утворення, що приводить до щорічного збільшення обсягу їх утворення;

2) відсутність організованої системи поводження з ресурсоцінними фракціями та негабаритними відходами, а також предметами побуту і небезпечними складовими, що містяться у складі побутових відходів;

3) використання найбільш неекологічного методу поводження з відходами – видалення основної їх маси на звалища, у результаті чого збільшуються обсяги їх накопичення в регіоні;

4) обмеженість фінансових коштів на розвиток сфери поводження з відходами і створення відповідної інфраструктури;

5) вкрай повільне впровадження економічних інструментів залучення відходів до господарського обігу, недостатня розробленість механізму їх застосування;

6) недостатнє нормативно-правове та інституційне забезпечення цієї сфери;

7) неузгодженість основних напрямів у політиці управління відходами на різних рівнях управління, невизначеність та нерозмежованість функцій щодо поводження з ТПВ різних організаційних структур на рівні області, районів і міст обласного підпорядкування;

8) недостатність, повнота та неоперативність інформації за якісними і кількісними показниками щодо утворення та використання відходів;

9) недостатній рівень соціально-психологічної роботи з населенням щодо вирішення питань у сфері поводження з відходами.

З урахуванням загальної ситуації щодо поводження з ТВ в області розвиток цієї сфери має базуватися на комплексному підході, побудованому на принципах раціональності і екологічної безпеки, спрямованому на розкриття інноваційно-інвестиційного потенціалу відходів та на вирішення існуючих проблем (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз сфери поводження з відходами у Полтавській області*

Сильні внутрішні сторони: – наявність загальнообґрунтованої концепції формування в області 4 сміттєпереробних комплексів; – поінформованість місцевих громад щодо проблем поводження з відходами; – готовність місцевих громад до поетапної організації системи комплексного збору ТПВ (змішаного й роздільного) у населених пунктах області та створення міжрайонних (регіональних) полігонів	Слабкі сторони: – постійне збільшення щорічного обсягу відходів та урізноманітнення їх складу; – відсутність організаційно-економічного механізму зменшення відходів у джерелах їх утворення та залучення ресурсоцінних фракцій відходів у господарський обіг; – відсутність системи збору та вивозу негабаритних відходів, відпрацьованих електротоварів та небезпечних побутових відходів; – наявність санкціонованих звалищ відходів, що не відповідають екологічним нормам; – постійне збільшення несанкціонованого видалення ТПВ; – обмеженість фінансових коштів на розвиток сфери поводження з відходами і створення відповідної інфраструктури; – неузгодженість основних напрямів у політиці управління відходами на різних рівнях управління
--	--

Закінчення табл. 1

Зовнішні можливості: – покращання екологічної та санітарно-гігієнічної ситуації у населених пунктах; – покращання екологічної ситуації у місцях розташування звалищ відходів; – отримання прибутку від утилізації ресурсоцінних фракцій відходів; – покращання соціально-психологічного клімату у населених пунктах; – збільшення робочих місць	Зовнішні загрози (ризики) – створення техногенного навантаження у місцях розташування сміттєпереробних заводів та регіональних полігонів; – значні фінансові витрати на розвиток сфери поводження з відходами
---	--

*Складено автором з використанням [8].

Таким чином, стратегічною метою ефективного функціонування сфери поводження з відходами є створення системи екологічно безпечного, економічно обґрунтованого та організаційно забезпеченого поводження з відходами регіону. Пріоритетний комплекс заходів розвитку сфери поводження з ТВ для Полтавської області наведено на рис. 1, реалізація яких передбачає отримання таких якісних і кількісних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори ефективності реалізації стратегічних заходів*

Індикатор ефективності функціонування сфери поводження з відходами	Станом на 01.01.2012 р.	Прогнозований показник на 2015 р.	Прогнозований показник на 2016 р.
Індикатори економіко-соціальної ефективності			
Коефіцієнт заготівлі, утилізації та використання ресурсоцінних фракцій побутових відходів у регіоні, %	9,8	14,2	20,0
Коефіцієнт фінансування природоохоронних заходів, % від необхідних	30,0	50,0	90,0
Збиток за забруднення навколишнього природного середовища сферою поводження з ТВ, млн грн	39,1	18,5	16,72
Відсоток населення, охопленого унітарним збиранням відходів: – у містах з чисельністю 30 тис. осіб; – в інших населених пунктах.	82,0 31,0	100,0 40,0	100,0 50,0
Відсоток населення, охопленого роздільним збиранням відходів, у містах з чисельністю 30 тис. осіб	наявні пілотні проекти	5,0	10,0
Індикатори екологічної ефективності			
Навантаження території області об'єктами видалення відходів, га	460,2	400,0	350,0
Ризик здоров'ю населення від сфери поводження з ТВ, млн грн	9,8	5,0	0,0
Відсоток звалищ, які не відповідають нормам екобезпеки та експлуатуються	28,0	20,0	14,0
Коефіцієнт рекультивациі звалищ, %	40,0	60,0	100,0
Відсоток несанкціонованого видалення від загального обсягу ТВ, (%)	30,0	0,0	0,0
Відсоток зменшення обсягу видалення відходів, %	90,2	80,0	70,0

*Складено автором.

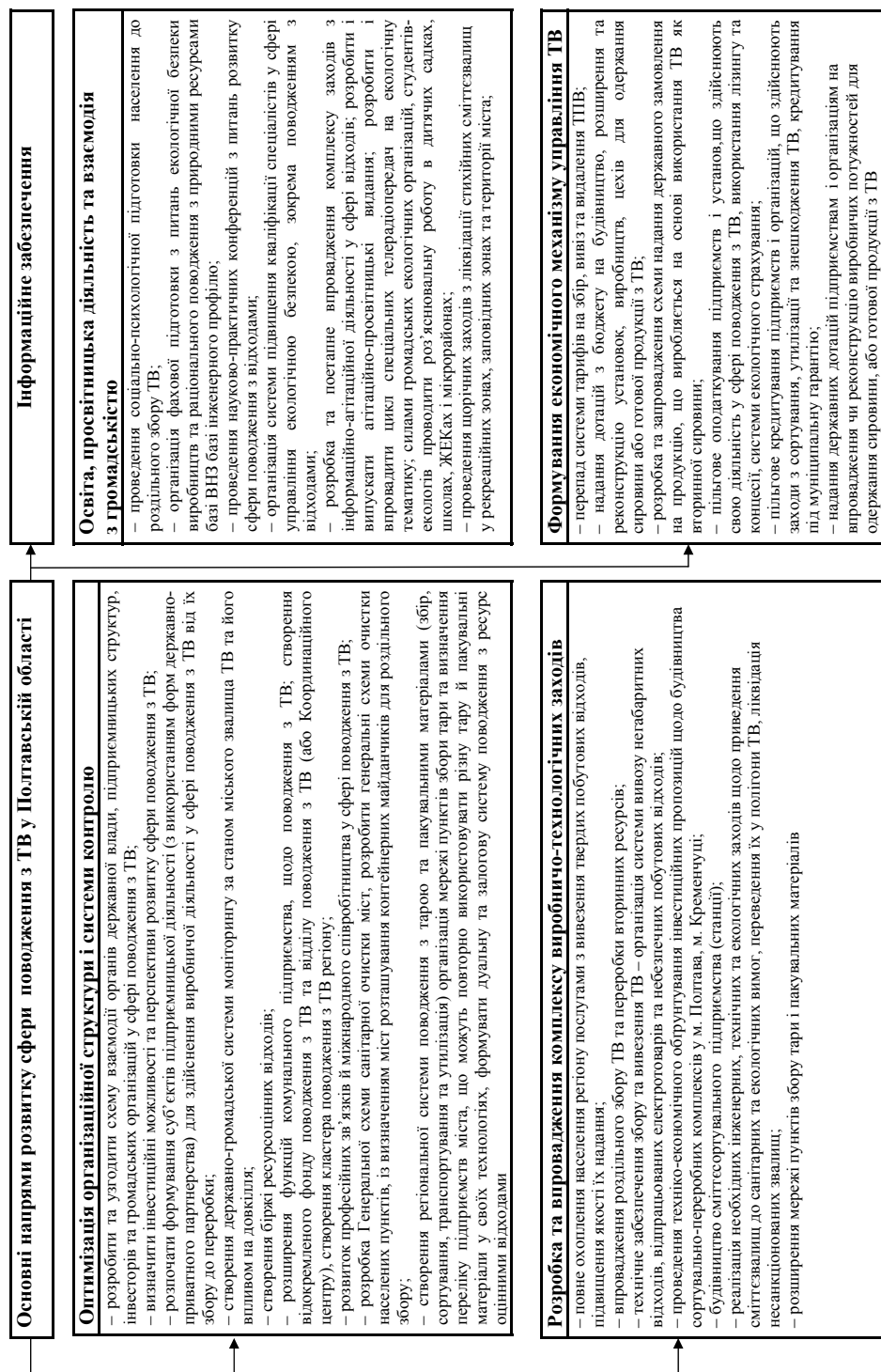


Рис. 1. Узагальнений комплекс стратегічних заходів розвитку сфери поводження з ТВ

Складено автором.

З метою оцінки ефективності розроблених стратегічних заходів здійснено прогноз стану системи управління сферою поводження з ТВ Полтавської області за допомогою інтегрального показника ефективності за діючим (без змін) та оптимальним сценаріями розвитку цієї сфери за допомогою двофакторної лінійної моделі (рис. 2).

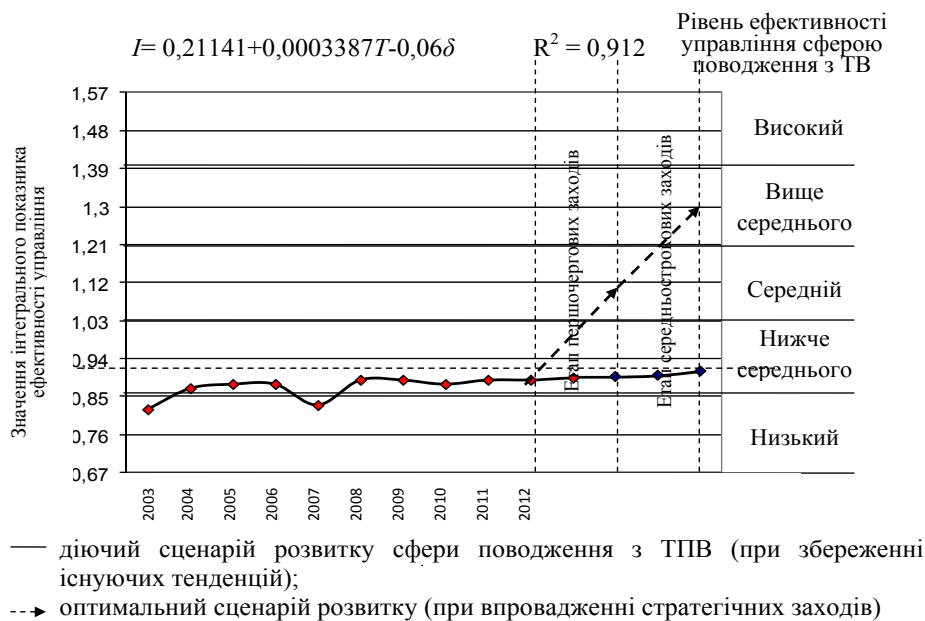


Рис. 2. Прогноз розвитку сфери поводження з ТВ у Полтавській області

Складено автором.

Прогнозування розвитку сфери поводження з ТВ за оптимізаційним сценарієм розвитку здійснено за допомогою розрахунку узагальненого показника ефективності управління сферою поводження з ТВ з урахуванням результатів, що очікуються внаслідок впровадження комплексу стратегічних заходів та завдань у розрізі адміністративних районів Полтавської області. Таким чином, розвиток сфери поводження з ТВ за оптимальним сценарієм дозволить на першому етапі (орієнтовно 2014–2015 рр.) підвищити рівень ефективності управління до середнього рівня в розрізі областей України, а на 2-му етапі (орієнтовно 2016 р.) – до рівня вище середнього [1]. Надалі третій етап впровадження стратегічних заходів має забезпечити ефективне функціонування системи управління сферою поводження з ТВ, екологічну безпеку та сприяти соціально-економічному розвитку регіону.

Висновок. Таким чином, проведений аналіз сфери поводження з ТВ у Полтавській області дозволив розробити стратегічні заходи розвитку сфери поводження з ТВ на прикладі Полтавського регіону на основі збалансування економічних, екологічних та соціальних факторів, виконання яких дозволить досягнути головного – створити в області прибуткову, інвести-

ційно привабливу систему раціонального й екологічно безпечного управління сферою поводження ТВ як складову сталого розвитку регіону. На основі узагальнення індикаторів ефективності реалізації запланованих заходів здійснено прогноз системи управління сферою поводження з відходами за діючим (без змін) та оптимальним (з урахуванням очікуваних результатів від впровадження розроблених заходів) сценаріями розвитку цієї сфери.

Список використаних джерел

1. Онищенко С.В. Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України: монографія / С.В. Онищенко, М.С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 269 с.
2. The Global Partnership for Environment and Development. A Guide to Agenda 21. – Geneva: UNCED, 2006. – 116 p.
3. Управління відходами: вітчизняний та зарубіжний досвід: посібник / [О.І. Бондар, В.Є. Барановська, М.О. Баринов та ін.]; за ред. О.І. Бондаря. – К.: Айва Плюс Лтд, 2008. – 196 с.
4. Теоретико-методичні і практичні засади управління твердими побутовими відходами високо урбанізованих промислових регіонів: монографія / [В.Л. Пілюшенко, І.В. Шкрабак, В.І. Антіпов та ін.]; за ред. В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: Технопарк, ДонДУУ, 2009. – 338 с.
5. Мороз О.В. Економічні аспекти вирішення екологічних проблем утилізації твердих побутових відходів / О.В. Мороз, А.О. Свентух, О.Т. Свентух. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2003. – 110 с.
6. Міщенко В.С. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення / В.С. Міщенко, Г.П. Виговська. – К.: Наукова думка, 2009 – 294 с.
7. Екологічний паспорт Полтавської області / за заг. кер. І.А. Піддубного. – Полтава: Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Полтавській області, 2012. – 134 с.
8. Онищенко В.О. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області [В.О. Онищенко, Ю.С. Голік, О.Е. Ілляш та ін.]. – Полтава: Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

Разработаны стратегические принципы развития сферы обращения с твердыми отходами на примере Полтавского региона на основе оптимизации экономических, экологических и социальных факторов, определены индикаторы эффективности реализации запланированных мероприятий и осуществлен прогноз системы управления сферой обращения с отходами по действующему (без изменений) и оптимальному (с учетом ожидаемых результатов от внедрения разработанных мероприятий) сценариями развития данной сферы. Проведен SWOT-анализ сферы обращения с твердыми отходами Полтавской области.

Ключевые слова: *твердые отходы, сфера обращения с отходами, регион, сбалансированное развитие, экономико-экологические принципы, стратегические мероприятия, эффективность.*

Strategic principles of development of sphere of handling are worked out hard wastes on the example of the Poltava region on the basis of balanced development of economic, ecological and social factors, certain indicators of efficiency of realization of the pre-arranged measures and the prognosis of control system by the sphere of behavior wastes is carried out after the operating (without changes) and optimal (taking into account the expected results from introduction of the worked out measures) scenarios of development of this sphere. The analysis is conducted of wastes handling sphere in the Poltava area.

Key words: *hard wastes, wastes handling sphere, region, balanced development, economic-ecological principles, strategic measures, efficiency.*

Одержано 14.02.2014.

УДК 004.8:336.76

Ю.К. Тараненко, Н.О. Різун, Р.М. Мілов

ПРОГНОЗУВАННЯ КОЛИВАНЬ ЦІН НА ФОНДОВОМУ РИНКУ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Розглянуто актуальну наукову та практичну проблему розробки моделі прогнозування цін на фондовому ринку із використанням нейронних мереж та вейвлетної фільтрації. Запропоновано програмну реалізацію цієї моделі за допомогою мови обробки статистичних даних міжнародного стандарту – R-language 3.0.2. Отримано та проаналізовано результати прогнозування на базі моделі, що розроблено, а також досліджено ступінь значущості та точності моделі.

Ключові слова: *аналіз динаміки цін, нейронні мережі, вейвлети, R-language.*

Постановка проблеми. У наш час стрімко поширюється використання інформаційних систем алгоритмічної торгівлі, призначених для автоматичного керування інвестиційними портфелями в умовах біржі в реальному часі. Сьогодні, за різними оцінками, більш ніж 70% операцій на біржах виконуються саме системами алгоритмічної торгівлі. Системи алгоритмічної торгівлі активно використовуються як великими інвестиційними компаніями, так і приватними особами, що інвестують свої кошти, створюючи портфелі фінансових інструментів.

З іншого боку, завдяки розвитку обчислювальної техніки, пов'язаному із зростанням потужності обчислювальних пристроїв і оптимізацією обчислювальних алгоритмів, з'явилась можливість перейти від застарілих систем, які використовують класичні аналітичні інструменти, до систем на основі штучного інтелекту, які хоча й потребують більше обчислювальних ресурсів, але й мають можливість швидко адаптуватись до змін ринку.

Дослідження наукових праць із питання, що розглядається. Інформація про ціну активів на біржі в заданий період звичайно подається у вигляді набору з чотирьох значень: ціна на *початок* періоду – ціна відкриття, ціна на *кінець* періоду – ціна закриття, *максимальна* та *мінімальна* ціна за період. Послідовність значень кожного параметра у часі створює ряд динаміки, який може аналізуватися для пошуку необхідної інформації.

Задача прогнозування зводиться до знаходження деякої функції $F()$, яка ставить у відповідність значенню сигналу, що досліджується, в певний період часу значення сигналу у періоди, що йому передували:

$$x_t = F(x_{t-1}, x_{t-2}, \dots, x_{t-n}). \quad (1)$$

Традиційно в аналізі біржових котирувань для цієї мети використовуються різні форми лінійних адаптивних фільтрів, які мають загальний вигляд:

$$x_t = a_1 x_{t-1} + a_2 x_{t-2} + \dots + a_n x_{t-n}. \quad (2)$$

Прикладами таких фільтрів є різні форми рухомого середнього:
– просте ковзне середнє:

$$x_t = \frac{1}{n}(x_{t-1} + x_{t-2} + \dots + x_{t-n}); \quad (3)$$

– експоненційне ковзне середнє:

$$x_t = x_{t-1} + (1 - \alpha)x_{t-2} + (1 - \alpha)^2 x_{t-3} \dots + (1 - \alpha)^{n-1} x_{t-n}. \quad (4)$$

Наступним кроком розвитку лінійних адаптивних фільтрів були фільтри із добором параметрів, дослідження яких були започатковані Н. Вінером [1]. Вони полягають у такому: нехай лінійний адаптивний фільтр має вигляд:

$$y(t) = \sum_{i=1}^n a_i x_{t-i}. \quad (5)$$

Розрахуємо похибку:

$$\varepsilon = \sum_t x(t) - y(t). \quad (6)$$

Навчити фільтр означає знайти такі значення коефіцієнтів a , за яких помилка ε набуває мінімального значення.

Ця задача може бути вирішена із використанням класу моделей, відомих як «штучні нейрони». Ідея «штучного нейрону» прийшла з біології, де вона використовувалась для моделювання роботи нервової системи, але згодом ці моделі знайшли широке застосування у галузі систем машинного навчання та штучного інтелекту. Схему штучного нейрона з n входами наведено на рис. 1.

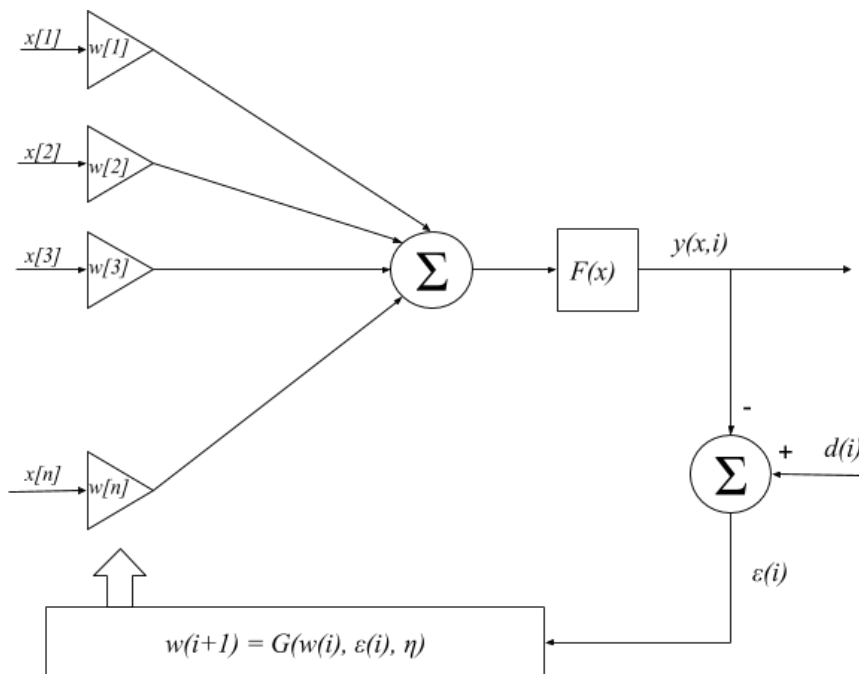


Рис. 1. Модель штучного нейрона

Вхідний n -компонентний сигнал, представлений вектором x , подається на синапси, де кожен елемент вектора x помножується на вагу синапсу, представлену вектором w . Сигнали з виходу синапсів накопичуються і використовуються як аргументи деякої функції $F(x)$, яка називається *функцією активації*. Як функцію активації при вирішенні задач класифікації використовують різні форми *порогових* функцій або, навпаки, при вирішенні задач регресії функція активації може не використовуватись. На виході функції активації ми маємо значення виходу моделі для вектора x .

Але головна ідея «штучних нейронів» полягає в тому, що перед використанням моделі її треба навчити. Навчання відбувається ітераційно: на кожному i -му кроці алгоритму розраховується помилка, $\varepsilon(i) = y(i) - d(i)$, де $d(i)$ – еталонний сигнал, який використовується для навчання. На наступному кроці розраховуються нові значення вектора w із урахуванням: помилки $\varepsilon(i)$, значення w на поточній ітерації, та деякого параметра η , що називається *кроком корекції*.

Процес продовжується, поки величина помилки $\varepsilon(i)$ не стане достатньо малою, чи не буде зроблено наперед задану кількість кроків. У останньому випадку вважається, що рішення задачі за наявного набору даних та кроку корекції не існує.

Подальший розвиток ідеї – поєднання нейронів у нейронні мережі (рис. 2). При побудові нейронної мережі нейрони поєднуються в групи – шари – так, що виходи нейронів кожного шару є входами нейронів наступного шару. Шари, що безпосередньо не з'єднані з входом чи виходом мережі, називаються *прихованими*. Для навчання нейронних мереж використовуються алгоритми з принципом, аналогічним алгоритмам навчання поодиноких нейронів, – зворотного розповсюдження помилки, еластичного зворотного розповсюдження помилки [2] та ін.

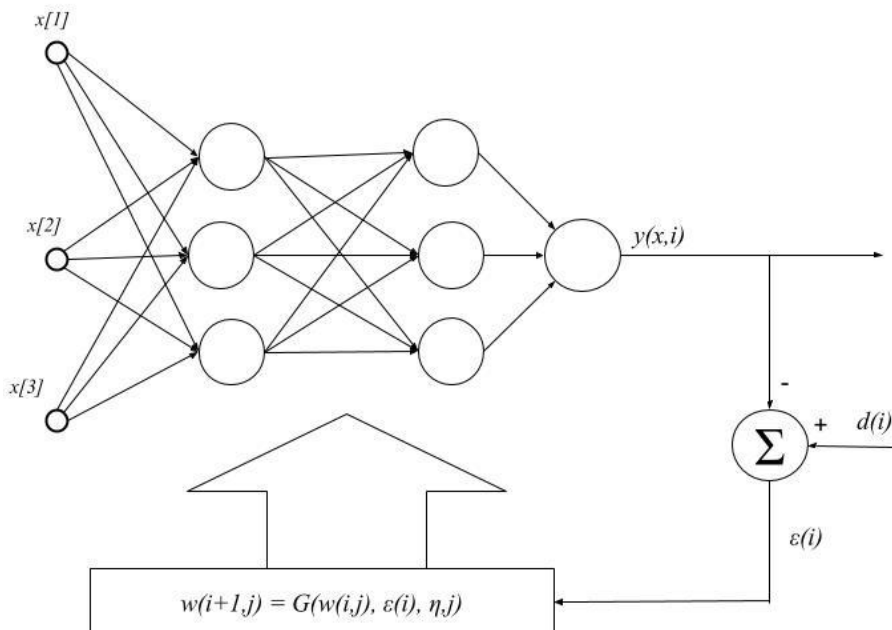


Рис. 2. Двошарова нейронна мережа з прихованим шаром

Таким чином, авторам здається можливим побудувати *адаптивний фільтр* на підставі *навченої* нейронної мережі із **метою** її використання як *автокореляційної функції*.

Важливою частиною досліджень рядів динаміки є очищення сигналу від шуму. Традиційно при аналізі котирувань використовуються лінійні фільтри, що були описані вище – ковзні середні. Суттєвим недоліком цього класу фільтрів є сталість їх частотних характеристик у часі. Натомість ринок є таким, що його частотні характеристики динамічно випадково змінюються у часі під впливом безлічі факторів.

Т. Мейнл порівняв різні методи аналізу рядів динаміки у своїй праці [3] та запропонував для вирішення завдання очищення сигналу від шуму використання фільтрів на основі вейвлетів. Такими фільтрами можуть стати фільтри вейвлетного стиснення, що описано у праці [4].

Суть метода використання фільтрів вейвлетного стиснення полягає у такому: нехай ми маємо деякий сигнал $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$, де $N = 2^j - 1$. Оберемо деякий вейвлетний фільтр, визначимо його параметри та побудуємо ортогональну матрицю $W_{n \times n}$. Наступним кроком отримуємо матрицю коефіцієнтів вейвлета $w = Wy$, аналізуємо величини коефіцієнтів за одним з правил, що мінімізують ризик помилки, та знаходимо поріг η . Прикладом такого правила може бути правило «мінімакс». При використанні цього правила величина порогу обирається така, що мінімізує теоретичну границю асимптотичного ризику.

Далі ті коефіцієнти w , що не перевищують поріг, вважаються незначними і прирівнюються до 0. Така фільтрація називається «жорсткою». Можлива також «м'яка» фільтрація за правилом:

$$w^* = \text{sign}(w) \cdot f(|w| - \eta), \text{ де } f(x) = \begin{cases} x, & x \geq 0 \\ 0 & \end{cases}. \quad (7)$$

Таким чином, ми одержуємо вектор w_{cm} і з ним виконуємо зворотнє вейвлетне перетворення $y_{ycm} = W^T \cdot w_{cm}$, де w_{cm} і є згладжений сигнал.

Реалізація алгоритмів вейвлетної фільтрації та побудови моделей на основі нейронних мереж зазвичай є трудомісткими. Одним з ефективних та розповсюджених у міжнародному масштабі є середовище для вирішення статистичних і наукових задач *R-language 3.0.2. R-language*, що одночасно являє собою мову програмування високого рівня та середовище для виконання програм, написаних цією мовою. *R-language* пропонує спеціалізовані інструменти для аналізу даних, побудови і перевірки моделей, в тому числі й з використанням штучного інтелекту.

Для вирішення задачі вейвлетної фільтрації авторами пропонується використовувати функцію *wavShrink()* пакета *wmtsa* [5]. Функція дозволяє виконувати вейвлетну фільтрацію широким набором вейвлетних фільтрів: вейвлети Добеші, симлети, коефлети та інші; використовувати різні функції визначення порога фільтрації та методів фільтрації. Для навчання нейронних мереж використовується пакет *neuralnet* [6], що дозволяє навчати багат шарові нейронні мережі різними методами зворотного розповсюдження помилки, а також використовувати отримані моделі для прогнозування.

Результати досліджень. Для вирішення задачі прогнозування створено програму, яка виконується на платформі *R-language*. Розроблена авторами програма реалізує такий *алгоритм*: зчитує вхідні дані з csv-файлу у вигляді матриці; згладжує дані; ділить дані на дві підмножини – навчальну і контрольну; навчає нейронну мережу на навчальній підмножині; перевіряє навчену мережу на контрольній підмножині.

Завантажені дані мають вигляд матриці $5 \cdot N$, де N – кількість точок даних, а кожний стовпець відповідає одній із величин, які характеризують стан ринку в певний проміжок часу – ціну на початок періоду, ціну на кінець періоду, максимальну та мінімальну ціну за період, а також обсяг торгів.

Для подальшого дослідження обираємо один із стовпців. Із цього стовпця необхідно виділити вектори $P_{\text{навч}}$ і $P_{\text{контр}}$, які будуть репрезентувати навчальну та контрольну множини. Нехай розмір навчальної множини $M < N$, а кількість членів функції авторегресії L . Тоді $P_{\text{навч}} = (P_1, P_2, \dots, P_M)$, а $P_{\text{контр}} = P$. Надалі навчальний і контрольний вектори згладжуються за допомогою функції *wavShrink()*, пакету *wmtsa*. Як параметри функції використовуються чотирикомпонентні вейвлети Добеші з використанням мінімаксного методу визначення порога та «важкого» алгоритму фільтрації.

Для подання на вхід нейронної моделі згладжені вектори перетворюються на матриці $X_{\text{навч}}$ і $X_{\text{контр}}$, кожний рядок яких репрезентує L аргументів автокореляційної функції у певний проміжок часу:

$$X_{i,j} = P_{i+j-1}, \text{ де } j = 1..L. \quad (8)$$

З використанням функції *neuralnet()* пакета *neuralnet* виконується навчання моделі нейронної мережі із заданою кількістю шарів та кількістю входів, яка дорівнює обраній глибині авторегресії. Як вхідний сигнал використовується матриця $X_{\text{навч}}$, як вихідний – $(P_{L+1}, P_{L+2}, \dots, P_M)$. Як алгоритм навчання – алгоритм еластичного розповсюдження помилки. Крок навчання обирається $\eta = 1 \cdot 10^{-5}$.

Наступним кроком є прогнозування за допомогою отриманої моделі з використанням функції *compute()* пакета *neuralnet*. На вхід функції подається матриця $X_{\text{контр}}$, а на виході ми отримуємо вектор $P_{\text{прог}}$, який репрезентує прогнозовані значення для періодів $t = (L + 1, L + 2, \dots, N)$.

Якість отриманої моделі перевіряється за допомогою коефіцієнта Стюдента для рівня значущості $p=0,05$.

У ході експерименту на вхід створеної моделі подавалися дані про курс акцій, які містять 331 точку даних (рис. 3–5). Для навчання моделі використовувались перші 128 точок даних. Симуляція проводилась для різних значень глибини авторегресії L . Якість моделі перевірялася коефіцієнтом кореляції Пірсона R .

Висновки. Запропоновано авторегресійну модель прогнозування цін на фондовому ринку, розроблену із використанням інструментів та алгоритму вейвлетних фільтрів та нейронних мереж. У ході виконання експерименту визначено, що найкращі результати можуть бути отримані у випадку, коли кількість точок даних у минулому, що ми використовуємо у моделі, не перевищує 5. Доведено, що середовище *R-language 3.0.2* та пакети *wmtsa* та *neuralnet* є якісними та зручними інструментами для вирішення задач про-

гнозування рядів динаміки і можуть бути використані для побудови більш складних імітаційних моделей аналізу економічних показників.



Рис. 3. Реальна та прогнозована ціна $L = 10$, $r = 0,960$



Рис. 4. Реальна та прогнозована ціна $L = 10$, $r = 0,977$

Рис. 5. Реальна та прогнозована ціна $L = 3$, $r=0,984$

Список використаних джерел

1. Winer N. Extrapolation, interpolation and smoothing of stationary time series / N. Winer. – N.Y., 1949.
2. Riedmiller M. A direct adaptive method for faster backpropagation learning: The RPROP algorithm / M. Riedmiller and H. Braun // Proceedings of the IEEE International Conference on Neural Networks (ICNN) San Francisco, 1993. – P. 586–591.
3. Thomas Meinl. A novel wavelet based approach for time series data analysis: dissertation / Meinl Thomas. – Karlsruhe, 2011.
4. Donoho, D. and Johnstone, I. Ideal Spatial Adaptation by Wavelet Shrinkage. Technical report, Department of Statistics, Stanford University, 1992.
5. Software to book Wavelet Methods for Time Series Analysis, Donald B. Percival and Andrew T. Walden, Cambridge University Press, 2000.
6. S. Fritsch and F. Günther. Neuralnet: Training of Neural Networks. R Journal Vol. 2/1, June 2010. – P. 30–38.

Рассмотрена актуальная научная и практическая проблема разработки модели прогнозирования цен на фондовом рынке с использованием нейронных сетей и вейвлетной фильтрации. Предложена программная реализация данной модели с использованием языка обработки статистических данных международного стандарта R-language 3.0.2. Получены и проанализированы результаты прогнозирования на основе разработанной модели, а также исследованы уровень значимости и точности модели.

Ключевые слова: анализ динамики цен, нейронные сети, вейвлеты, R-language.

The urgent scientific and practical problem of developing the stock prices predictive models using neural networks and wavelet filtering was explored. The software for of this model implementation using the language for statistical data processing of the international standard – R-language 3.0.2 – was suggested. The results on the bases of the developed prediction model was obtained and analyzed, and the level of significance and accuracy of the model was investigated.

Key words: *analysis of price dynamics, neural networks, wavelets, R-language.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.11

С.Б. Холод, С.В. Грушевський

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ДІЄЗДАТНОСТІ ТА ВІДТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються концептуальні підходи до питання дієздатності та відтворення потенціалу підприємства, що розглядається як складна саморегульована соціально-економічна система. Запропоновано характеристику процесу за кількісною зміною параметрів та якісним станом. Обґрунтовано здатність систем до стабільності та саморозвитку.

Ключові слова: підприємство, система, потенціал розвитку, підходи, управління, параметри, структура.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні теорії управління розглядають підприємство як класичну систему, що дозволяє констатувати відповідно до характеристик сучасних підприємств та їх діяльності більшості положень загальної теорії систем [1].

З найбільш вагомих характеристик слід виділити такі: цілеспрямованість, цілісність, структурованість, множинність опису, надійність і досягнення рівноваги, еволюційність розвитку, диверсифікованість.

Не заглиблюючись у дослідження різних підходів до проектування систем, можна констатувати, що підприємство як складна розгалужена система за своєю сутністю має економічні і соціальні складові і за природою більше відповідає соціально-економічному саморозвиваючому типу біологічних надсистем [2].

Одною з особливостей таких систем є не тільки здатність до стабільності, але й до самовідтворення і саморозвитку. Але самовідтворення і саморозвиток в умовах відкритості з урахуванням зростання конкуренції висувають вимоги до самовідтворення у розширеному значенні.

Під таким відтворенням слід розуміти набір кількісних параметрів та відповідних якісних характеристик. Однак у практиці проектування частіше розглядається більш вузьке значення відтворення – зменшення кількісних і якісних показників, а також класичне відтворення – відтворення усталеного рівня та розширене відтворення – збільшення кількісних і якісних показників [3].

Якщо кількісні параметри діяльності підприємства як складної системи знижуються або не змінюються (частка ринку, сегмент ринку, обсяг реалізації), але при цьому покращуються якісні показники (рентабельність, прибуток, якість продукції), можна стверджувати про наявність процесу розширеного відтворення. Розширене відтворення організаційної структури системи за рахунок якісних параметрів, на наш погляд, є пріоритетним, оскільки забезпечує підприємству як складній саморегульованій соціально-економічній системі стабільність в ринковому просторі та динаміку за часом.

За таким підходом можна зробити висновки, що стабільність функціонування систем, її виживання і самовідтворення забезпечується сукупним потенціалом підприємства. Якщо підприємство як система систем має означені характеристики, то вони були досягнуті за рахунок потенціалу, що дозволяє підприємству підтримувати ритмічну дієздатність і певний стан упродовж значного часового простору.

Виходячи з цих міркувань, вважаємо, що потенціал підприємства – не тільки сукупність ресурсів, а специфічний склад і розгалужена структура зі складною саморегулювальною соціально-економічною системою, що має визначені кількісні і якісні характеристики, які дозволяють системі підтримувати прогнозовані властивості та забезпечувати її розвиток у ринковому просторі та часі.

Метою статті є концептуальне обґрунтування системно-проектних основ дієздатності та відтворенні потенціалу підприємства як складної саморегулювальної соціально-економічної системи, що дозволяє прогнозувати його розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична теорія управління розглядає підприємство як відкриту систему [4]. Але оскільки сучасне підприємство має характеристики складної саморегулювальної соціально-економічної системи в ринковому середовищі, то сукупний потенціал підприємства слід розглядати як поєднання складових з двох параметричних напрямів:

- підсистеми зовнішніх параметрів як потенціалу, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, його стабільність у ринковому середовищі;

- підсистеми внутрішніх параметрів як потенціалу, що забезпечує зростання підприємства, стабільність ресурсних фондів і дієздатність.

Оскільки сукупний потенціал підприємства дозволяє йому як системі адекватно реагувати на зміни як ринкового середовища (зовнішніх змін), так і відповідних змін у внутрішній структурі, підприємство повинно мати можливість не просто адекватно реагувати на зміни, але й використовувати одержані можливості для підвищення конкурентоспроможності.

Управління сукупним потенціалом підприємства являє собою цілеспрямоване формування (проектування) складу і структури елементів, що створюють систему управління підприємством за такими напрямками: формування структурних підсистем управління; формування необхідних параметрів (елементів) як підсистем, так і в цілому системи управління; надання існуючим елементам підсистем нових якісних характеристик; встановлення і оптимізація взаємозв'язків між існуючими і новими елементами; виведення непотрібних елементів систем.

При цьому слід зазначити, що управління підсистемою зовнішніх параметрів потенціалу підприємства являє собою досить складну систему зовнішніх процесів, які тим чи іншим чином впливають на діяльність підприємства. Класична теорія управління стверджує, що керувати навколишнім середовищем підприємство не має можливостей, а може лише реагувати на цей вплив і адекватно пристосовуватися. Не завжди можна з цим погодитися, бо зміни елементів системи як відкритої і цілеспрямованої викликають

необхідність якщо не керувати навколишнім середовищем, то обов'язково впливати на нього своєю діяльністю.

Якщо мова йде про ефективне управління потенціалом, то підприємство повинно забезпечити можливість впливу на середовище функціонування. Для цього перш за все слід змінити сприйняття середовища як такого, філософію розуміння процесів, які відбуваються навколо підприємства.

З найбільш впливових параметрів управління зовнішнім потенціалом підприємства слід виділити товарну продукцію, її якість, дизайн та вартість. Природно, що в управлінні зовнішніми складовими сукупного потенціалу підприємства акцент слід робити на непрямі методи впливу. Проте слід зважати на те, що цілеспрямований вплив на середовище з метою надання йому найбільш прийнятних характеристик є обов'язковою умовою ефективного управління потенціалом.

У процесі дослідження виявлено, що однією з найбільш важливих особливостей управління потенціалом підприємства є не стільки наявність тих чи інших інструментів управління чи окремих елементів, параметрів підсистем, скільки здатність системи управління в найкоротші терміни з мінімальними витратами створювати необхідні елементи чи інструменти управління і забезпечувати між ними необхідні ефективні зв'язки.

Виходячи з цього, при проектуванні системи сукупного потенціалу підприємства і системи управління ним слід дотримуватися підходу, який дозволяє проектувати у двох напрямках:

- проектування прогнозу стратегії стабільності потенціалу підприємства;
- проектування системи операційного потенціалу підприємства.

При цьому слід мати на увазі, що у складі сукупного потенціалу підприємства повинні бути у наявності елементи, параметри, зв'язки, які б дозволяли швидко і якісно відтворювати необхідні елементи та на їх основі – підсистеми управління. Завдяки цим елементам забезпечується прогнозування стратегічного потенціалу та його структури, що дозволяє підприємству утримувати стійку ринкову позицію на довгостроковий період. До цієї підсистеми можна віднести імідж підприємства, його бренд, торгову марку, корпоративну культуру, технологічну базу світового рівня, наукові розробки тощо. Звичайно, такий підхід є умовною константою, бо він не надає можливості змін у короткостроковому підході. Незначний рівень складової негативно позначається на результатах поточної діяльності підприємства і призводить до неефективного використання операційного потенціалу. Прорахунки у прогнозуванні стратегічного потенціалу можливо компенсувати за рахунок операційного потенціалу (перерозподіл фінансових ресурсів, частини прибутку, невикористання наукових досягнень). Але така компенсація прорахунків стратегії є неадекватною, оскільки витрати операційного потенціалу будуть зростати в геометричній прогресії.

Система управління підприємством включає також елементи (механізми управління), які слід за необхідності цілеспрямовано використовувати для вирішення значного кола завдань. Серед них підсистема операційного менеджменту (операційний потенціал), яка формує значення змінних ресурсів (окрім трудових), обладнання, споруд, технологічної бази, а також цінової політики, якості товарів, витратного механізму тощо.

Відтак загальний механізм управління сукупним потенціалом підприємства слід проектувати, дотримуючись основних принципів:

- підприємство за основу проектування системи управління сукупним потенціалом використовує прогнозування стратегічного потенціалу підприємства та його складових. На основі дієздатності й відтворення потенціалу підприємства формується система цілей і місія підприємства;

- надалі формуються підсистема операційного потенціалу на умовах подальшого його використання у процесі реалізації системи цілей згідно з місією підприємства. Операційний потенціал у процесі реалізації можливостей виживання і відтворення повністю використовується.

Ефективним слід вважати такий механізм управління відтворенням потенціалу підприємства в процесі його розвитку, що дозволяє на основі прогнозу стратегічного потенціалу формувати адекватну підсистему операційного потенціалу, яка, у свою чергу, дозволяє розв'язувати поточні та перспективні завдання діяльності підприємства, перевтілюючи їх у систему прогнозування розвитку.

Оскільки ж система дієздатності та відтворення являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів (причому на загальну ефективність системи більшою мірою впливає не стільки якість елементів, скільки якість зв'язків між ними), слід виділити ще один важливий аспект в управлінні потенціалом підприємства. Він полягає у проектуванні загальної системи, що включає дві підсистеми:

- поелементний потенціал як сукупність окремих елементів (параметрів) зовнішнього і внутрішнього середовища (матеріальні ресурси, фінансові ресурси, обладнання, постачальники і споживачі тощо);

- потенціал зв'язків, який забезпечує взаємозв'язок між окремими елементами (параметрами) і підсистемами в цілому (система управління підприємством, система цілей і завдань, комунікаційна система, підсистема прийняття управлінських рішень на рівні керівництва, наукові розробки, знання та досвід).

Потенціал зв'язків повинен забезпечувати можливості окремих елементів впливати на функціональні процеси, які формують вихідні джерела (готова продукція, якість продукції, дизайн) адекватні вхідним (фактори виробництва, диспетчеризація, регулювання, технологічні процеси) та процеси переходу вхідних джерел у вихідні.

Щодо управління потенціалом підприємства вважається за доцільне виокремити два підходи: упереджуюче управління потенціалом і регулююче управління. Тоді як упереджуюче управління спрямоване на відтворення і розвиток потенціалу у ринковому просторі і часі, регулююче управління – на підтримання процесів виживання. При цьому не слід ототожнювати упереджуюче управління з прогнозуванням стратегічного потенціалу, а регулююче управління – з операційним менеджментом. Це різні поняття.

Для ефективного управління потенціалом підприємства важливим є визначення критеріїв виміру потенціалу. У нашому випадку для створення ефективної системи управління необхідно визначити критерій управління, який дозволяє інформувати керівництво підприємства щодо стану потенціалу підприємства, можливостей його виживання, відтворення та прогнозування розвитку.

Складність цього завдання полягає в тому, що саме поняття потенціалу, як було визначено вище, багатоаспектне та включає декілька складових. Ці складові відрізняються одна від одної за своєю сутністю. У своєму складі і структурі вони мають перемінні, що функціонують і розвиваються за принципово різними законами і не мають загального знаменника.

Що стосується внутрішнього потенціалу підприємства, то існує кілька підходів до визначення критерію оцінки потенціалу [5–6]. Сутність їх полягає в оцінці якості усіх виробничих активів підприємства і сукупних витрат на функціонування операційної підсистеми підприємства. В основу підходу покладено твердження про необхідність нарощування підприємством тих активів, які реально створюють додаткову вартість (основні виробничі фонди, трудові ресурси, фінансовий стан тощо). Інші активи, необхідні для ефективного функціонування підприємства, що не створюють додаткову вартість (сировина і матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво тощо) повинні бути пов'язані з мінімальними витратами. Їх склад і структура мають бути високоліквідними, а період переходу – мінімально можливим.

Завдяки інтегрованому показнику є можливість оцінити лише внутрішній потенціал підприємства в цілому. Такий підхід не дозволяє дати оцінку внутрішньому поелементному потенціалу і внутрішньому потенціалу взаємозв'язків окремо кожного та встановлювати причинно-наслідкові зв'язки.

Визначити критерії оцінки окремо зовнішньої складової сукупного потенціалу підприємства практично немає можливості. Корпоративний бренд, соціальний імідж, ціна торгової марки, ступінь лояльності споживачів, стабільність у взаємовідносинах з постачальниками – ті критерії, які опосередковано можуть дати оцінку зовнішньому потенціалу підприємства. Але і тут виникають складності. Усі вони розрізнені і надають толерантну оцінку. Окрім того, якщо брати до уваги взаємовідносини з постачальниками як одного із критеріїв оцінки зовнішнього потенціалу підприємства, то кожного постачальника слід розглядати окремо, в рамках того середовища, де він функціонує.

У цілому слід відзначити, що сучасна практика потребує наявності такої методики оцінки зовнішнього потенціалу підприємства, яка дозволяла б визначати критерії зовнішнього середовища. Ряд авторів за основу розрахунків взяли модель конкурентних сил М. Портера [7]. Але при цьому слід враховувати, що поняття «потенціал підприємства» і «конкурентоспроможність» – не одне й теж. Конкурентоспроможність – здатність підприємства витримувати конкуренцію з аналогічними суб'єктами у визначеному ринковому середовищі і конкретному часі. Потенціал же підприємства – поняття більш широке, орієнтоване не тільки на поточну ситуацію, а й на перспективу розвитку, потреби споживачів, тенденції розвитку ринкового середовища і зростання конкуренції, на всю сферу діяльності і місії підприємства.

Чим вища вірогідність оцінки зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, тим вища значущість потенціалу цього підприємства. З цього випливає висновок, що навіть середнє за розвитком підприємство може мати достатньо високий потенціал. Однак отримана оцінка не буде

інтегрованою і адаптованою до оцінки внутрішнього потенціалу підприємства, що не дозволяє оцінити сукупний потенціал.

Як інтегрована оцінка сукупного потенціалу підприємства може виступати цінність виробленої продукції (рис. 1).

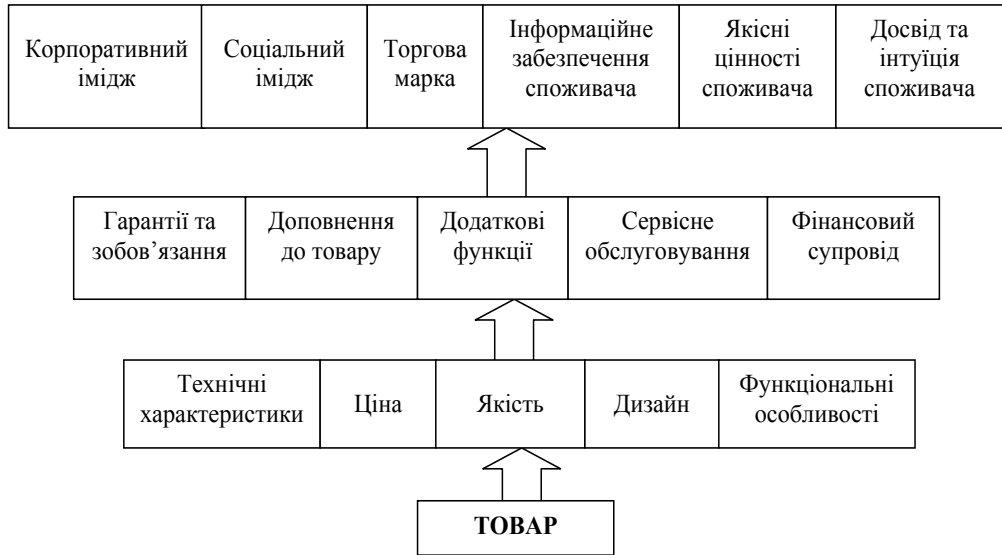


Рис. 1. Складові цінності товару

Чотирирівнева концепція цінностей товару, яка включає до складу перелічені властивості, що і формують цінність товару для споживача.

Таким чином, цінність товару є кінцевим інтегруючим показником визначення сукупного потенціалу підприємства, оскільки в ньому зосереджуються критерії, які прямо чи опосередковано оцінюють окремі елементи, параметри цих елементів і взаємозв'язки між ними.

Однак цей підхід до оцінки цінності товару має ряд недоліків, які полягають у відокремленій оцінці сукупності окремих процесів, розтягнугтих у просторі і часі, що не дає можливості провести їх оцінювання.

І все ж, незважаючи на це, слід відзначити, що цінність товару являє собою розгалужену і об'єктивну оцінку сукупного потенціалу підприємства.

Означений підхід до системи управління сукупним потенціалом підприємства дозволяє застосовувати когнітивні прийоми і технології їх оцінювання.

Процес проектування систем управління сукупним потенціалом підприємства з позицій когнітивного підходу на основі оцінювання вартості товару доцільно проводити відповідно до механізму, наведеного на рис. 2.

Підхід до управління сукупним потенціалом підприємства на основі цінності товару орієнтований на активізацію інтелектуальних зусиль та підвищення вагомості творчих підходів, до яких можна віднести: науково-технічні розробки, маркетингові дослідження, розробку стратегії інноваційного розвитку, реструктуризацію і модернізацію виробництва, впроваджен-

ня новітніх технологій та методів управління і виробництвом, і підприємством у цілому. Він дозволяє визначити причинно-наслідкові зв'язки між елементами, параметрами, факторами та характер цих зв'язків – позитивний чи негативний.

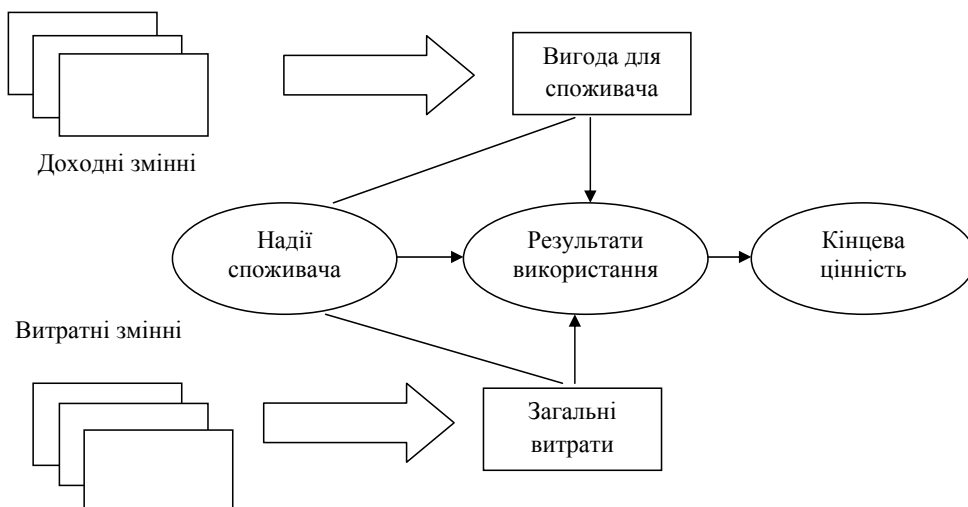


Рис. 2. Механізм формування цінності товару

Результатом формалізації підходу може бути подання у вигляді когнітивної карти чи когнітивної матриці. На їх основі визначаються характеристики системи управління сукупним потенціалом підприємства, проводиться аналіз та проектно-математичне моделювання, у результаті чого виокремлюються параметри, що мають найбільший вплив на всю систему, та параметри, на які сильно впливає сама система.

Висновки. В умовах інтеграції економіки, параметричні характеристики якої постійно змінюються через нерівномірність процесів ринкової економіки, коливання обсягів виробництва та обсягів споживання, виникнення протиріч у взаємовідносинах суб'єктів господарювання, збільшується ймовірність кризових закономірностей, які слід розглядати як закономірність. Процеси, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах функціонування підприємств, призводять до унеможливлення досягнення ними достатнього рівня стійкості і потребують постійних змін сукупного потенціалу підприємств, що, у свою чергу, викликає необхідність появи нових підходів в системах управління ним. Управління системою сукупного потенціалу підприємства вирізняється системно-комплексним характером й потребує нагального вирішення проблеми відновлення рівня стратегічного потенціалу підприємств. Потенціал підприємства є набагато ширшим поняттям порівняно з відомими підходами у стратегічному управлінні. Управління сукупним потенціалом підприємства слід розглядати як цілісну проектно-концептуальну методологію управління промисловим підприємством, що базується на комплексних, системно-проектних підходах до процесів. За таким підходом за критерієм ефективності, який слід підтримува-

ти на досягнутому рівні, забезпечується на перспективу відтворення і розвиток сукупного потенціалу підприємства. Стратегічний менеджмент у цьому процесі розглядається як інструментарій проектування систем управління.

Список використаних джерел

1. Ткаченко В.А. Интегральная стратификация: большие самоуправляемые социально-экономические системы: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Щукин; под науч. ред. В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: Монолит, 2012. – 312 с.
2. Ткаченко В.А. Філософія оперативного управління віртуальними підприємствами: монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, М.Є. Рогоза та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.А. Ткаченка. – Дніпропетровськ: ДУ імені А. Нобеля, 2010. – 448 с.
3. Ткаченко В.А. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, и др.; под науч. ред. В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2008. – 476 с.
4. Ткаченко В.А. Теоретические основы проектирования сложных самоуправляемых социально-экономических систем: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Щукин; под науч. В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: ДУ имени А. Нобеля, 2013. – 256 с.
5. Берсуцкий А.Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: монография / А.Я. Берсуцкий. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2010. – 185 с.
6. Павлова В.А. Стратегічне управління ресурсним потенціалом: концепція, механізм, стратегія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, Л.А. Гончар. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 152 с.
7. Сокуренок П.І. Координаційне планування в управлінні проектами: стратегічний підхід: монографія / П.І. Сокуренок, Т.Є. Циба, С.Б. Холод; за наук. ред. В.А. Ткаченка. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010. – 206 с.

Рассматриваются концептуальные подходы к вопросу выживаемости и восстановления предприятия как сложной саморегулируемой социально-экономической системы. Предложены характеристики процесса по количественному изменению параметров и качественному состоянию. Обоснована способность систем к стабильности и саморазвитию.

Ключевые слова: *предприятие, система, потенциал развития, подходы, управление, параметры, структура.*

Conceptual and mathematical approaches to modeling the enterprise as a complex self-regulating socio-economic system are considered. The systematic reproduction of the enterprise is defined as system, not only by the number of its parameters change, but to a greater extent on the quality of their state. Aspirations features of such systems to their stability and ability to replicate is justified conceptually.

Key words: *self-development systems, the potential for development, management, structure parameters, especially the qualitative state.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 655.3066.23:519.71

О.Г. Холод, Л.І. Ярмоленко, Т.В. Чумак

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ НА РЕКЛАМНУ ПРОДУКЦІЮ

Статтю присвячено питанню створення інформаційної системи моделювання ціни на рекламну продукцію ТОВ «Лакшері Коммунікейшн». Модель ціноутворення пов'язана з розрахунком цін, подальшим їх аналізом і перерахунками на підставі якісних характеристик продукції.

Ключові слова: ціна, модель, система, стратегія і тактика ціноутворення, модельний експеримент.

Актуальність досліджень. В умовах переходу до ринкової економіки перед кожним виробником гостро постає проблема формування ціни на свою продукцію. Актуальність проблеми ефективного ціноутворення на підприємстві обумовлена тим, що ціна відіграє центральну роль у системі ринкового механізму і є інструментом, який функціонує тільки на основі економічних законів. У будь-якому суспільстві ціна відображає діючу модель управління економікою через те, що є її похідною. Забезпечити високий рівень прибутку і точність прогнозування неможливо без створення ефективної системи моделювання ціни.

У системах моделювання ціни точне прогнозування й своєчасне надходження інформації має велике значення – від ефективності системи прогнозування залежить досягнення економічних показників усього підприємства.

Особливу актуальність проблема ціноутворення має на підприємствах з рекламною діяльністю, тому що від правильного встановлення ціни залежить, чи буде прибутковим підприємство, а в сучасних мінливих ринкових умовах на ринку реклами це дуже важко зробити. Моделювання ціни являє собою важливий елемент загальної стратегії підприємства і безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія.

Цінова політика будь-якого підприємства визначається перш за все його власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, використанням сучасних інформаційних технологій та рівнем організації бізнесу [2, с. 39]. Фактори цінової політики потребують глибокого аналізу, впорядкування та управлінського впливу з боку керівництва підприємства. Ціни впливають на кінцеві фінансові результати і ринкове становище підприємства, виступаючи при цьому одним із найважливіших факторів конкурентної боротьби. Відповідно, постає питання щодо дійового управління ціноутворенням, у вирішенні якого провідне місце належить можливості управління процесом формування витрат, а також розробці механізму встановлення цін з урахуванням вимог споживачів та економічних інтересів виробників.

Цілі дослідження. Метою цього дослідження є розробка автоматизованої системи ціноутворення на ТОВ «Лакшері Коммунікейшн», що дасть

можливість більш точно визначити контрактну ціну рекламного проекту як основної складової організаційного механізму формування витрат, дозволить покращити результати роботи працівників, які вирішують завдання з моделювання ціни, та зменшити негативні наслідки щодо функціонування підприємства.

Система моделювання ціни повинна забезпечувати виконання таких функцій:

- моделювання ціни на рекламу для всіх видів проектів з урахуванням системи знижок та ціни конкурентів;
- облік необхідної документації, зокрема бухгалтерські розрахунки;
- збереження попередніх рівнів цін на продукцію.

Постановка проблеми дослідження. ТОВ «Лакшері Коммунікейшн» займається такими видами діяльності, як створення креативної реклами, розробка та супровід комплексних рекламних кампаній, медіа-планування, підготовка та проведення кампаній public relations, проведення промоакцій. При дослідженні розглянемо виробництво – створення рекламного проекту масового корпоративу з елементами тимбіндингу.

Ієрархія цілей компанії має такий вигляд:

- зайняття наявної ринкової ніши;
- рентабельність і фінансова стійкість;
- завоювання регіонального ринку;
- престиж і власна позиція.

Основна діяльність компанії спрямована на надання рекламних послуг для підприємств і організацій міста. Передбачається надання таких видів послуг:

- створення креативної реклами;
- розробка і супровід комплексних рекламних кампаній;
- медіа-планування;
- підготовка і проведення кампаній public relations;
- проведення промоакцій.

Для формування замовлення на ТОВ підприємство (замовник) підписує договір на постачання продукції, в якому він зазначає необхідні складові замовлення. У відділі обліку розраховуються собівартість проекту, адміністративні та виробничі витрати, прибуток підприємства і визначається ціна проекту, яка узгоджується з директором. Після чого замовник сплачує згідно з договором 50% від вартості проекту та обговорює строки постачання. Діє також система знижок. Після чого починається процес підготовки проекту, який складається з таких послідовних операцій: підготовка сценарію, закупка товарів, пошиття промоформи, друк запрошень.

Аналіз показав, що на підприємстві недосконала система моделювання ціни. У ній відсутня впорядкована система знижок, динаміка цін щодо минулих роів та ціни, орієнтовані на конкурентів.

Виклад основного матеріалу. Ціноутворення – один з важливіших елементів програми стратегічного розвитку підприємства-виробника. Задача ціноутворення полягає в тому, щоб визначити рівень ціни та вирішити, за яких умов і наскільки доцільно змінювати ціну [3, с. 69].

Оскільки процес формування цін підприємствами перебуває під впливом значної кількості факторів, виникає необхідність використання гнучких

моделей ціноутворення та форм здійснення цінової політики. Кожне окреме підприємство не просто встановлює ту чи іншу ціну – воно формує цілу систему цін, яка охоплює різноманітні товари в межах товарного асортименту і враховує відмінності у витратах на реалізацію товарів у різних географічних зонах, відмінності у рівні попиту, розподілу продажу у часі тощо. При цьому підприємство здійснює свою діяльність в умовах конкурентного оточення, що постійно змінюється, а іноді є ініціатором зміни цін та може відповідати на цінові дії конкурентів [2, с. 115].

Здатність до цінових маневрів забезпечить ефективне управління витратами підприємства. Через внутрішньофірмове економічне середовище як результат управлінської діяльності в рамках існуючого макроекономічного оточення кожне підприємство активно впливає на величину собівартості одиниці продукції [2]. Відповідно, через собівартість формується ціна реалізації, яка є одним з показників ефективності діяльності підприємства.

У процесі ціноутворення керівництво підприємства користується певною комбінацією моделей, на вибір яких накладають обмеження такі фактори, як форма власності, вид діяльності, організаційна структура підприємства, структура ринку та ін.

Процес ціноутворення за ринкових умов може бути зорієнтований як на витрати підприємства, так і на ринкову ситуацію, що постійно змінюється під впливом ціноутворюючих факторів. Для формування рівня ціни на продукцію можуть застосовуватися різні моделі ціноутворення. Вибір конкретної моделі відбувається виходячи з основної мети підприємства. При визначенні ціни використовується також прогнозування.

Усі наявні моделі розрахунку ціни можна згрупувати за трьома основними напрямками з урахуванням, відповідно, величини витрат підприємства, рівня попиту на його продукцію та конкурентних особливостей ринку. Перша група моделей ґрунтується на визначенні рівня ціни з орієнтацією на витрати підприємства в процесі виробництва та реалізації продукції, або ціноутворення за витратами. В основі другого напрямку лежить ціноутворення на підставі попиту. Він враховує можливості ринку за реалізації продукції, а точніше, купівельну спроможність споживачів. Третя група моделей базується на врахуванні особливостей конкурентного середовища. Рівень ціни визначається з урахуванням конкурентоспроможності продукції.

Моделі витратного ціноутворення за характером розрахунку цін різняться між собою залежно від цілей цінової політики підприємства та структури базових витрат.

ТОВ «Лакшері Коммунікейшн» для формування ціни використовує витратну модель. Основна перевага витратних моделей ціноутворення полягає у простоті самого процесу визначення рівня ціни. Позитивним моментом у їх використанні є те, що вони дозволяють установити межу ціни, нижче якої вона може опускатися тільки за виняткових обставин і на обмежений період часу. Під час формування ціни на підприємстві з використанням витратного підходу відбувається традиційна орієнтація здебільшого на виробництво і незначною мірою на попит. Недоліками витратної моделі є те, що при встановленні ціни не враховується попит на певний товар, конкуренція на ринку. Тому можлива ситуація, коли товар за такою ціною не користуватиметь-

ся попитом, оскільки конкуренти виробляють або дешевшу продукцію, або кращу за якістю.

Необхідно констатувати, що будь-яке обчислення ціни, що не враховує особливостей ринкової ситуації, не дозволяє оптимізувати рівень ціни на продукцію з огляду на вимоги виробника та споживача. Витратний підхід до ціноутворення на вітчизняному ринку не забезпечує еквівалентність вартісного обміну між окремими регіонами України. Практично це виявляється в істотних розбіжностях рівнів цін на аналогічну продукцію. Як наслідок, підприємства змушені використовувати адміністративний підхід до визначення рівнів цін, інтуїтивно орієнтуючись на ринкову ситуацію.

Для оптимізації існуючої системи моделювання ціни пропонується використання компонентної моделі, основою якої є як витратна складова, так і ринкова. Компонентна модель дозволяє, по-перше, отримувати точні дані щодо собівартості продукції; по-друге, враховувати внутрішні та зовнішні фактори, а також особливості ринкової ситуації на момент встановлення ціни; по-третє, забезпечувати процедуру узгодження контракту через організацію безпосереднього діалогу із замовником [3].

Процес формування ціни рекламної продукції складається з трьох складових. Витратна складова компонентної цінової моделі для розрахунку собівартості продукції передбачає застосування порядку розподілу повних витрат між технологічними операціями, а за умов удосконалення інформаційної системи з'являється можливість використання і повної собівартості. На підставі даних виробничих витрат можна сформулювати базову ціну пропозиції одного замовлення за такою формулою:

$$C_{\text{замовл}} = \sum_{i=1}^n C_i + A_{\text{витр}} + B_{\text{витр}},$$

де C_i – ціна i -ої партії рекламної продукції певного замовлення, грн;

C_i – собівартість i -ої партії рекламної продукції певного замовлення, грн;

$A_{\text{витр}}$ – адміністративні витрати i -ої партії рекламної продукції певного замовлення, грн;

$B_{\text{витр}}$ – виробничі витрати i -ої партії рекламної продукції певного замовлення, грн.

Метою ринкової складової є оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на максимальне задоволення потреб виробника і споживача рекламної продукції. До внутрішніх факторів належать собівартість продукції, обмеженість виробничих ресурсів. Із зовнішніх факторів найбільш впливовим є ціна на аналогічну продукцію конкурентів. Ми можемо визначити мінімальну ціну, нижче за яку виробник працюватиме у збиток, і максимальну, вище за яку виробник продавати проекти не зможе.

Ринкова складова запропонованої моделі передбачає можливість коригування ціни пропозиції з урахуванням побажань замовника, але не всупереч інтересам виробника. Тобто будь-які доплати за додаткові операції, якості продукції та знижки на обсяг або на пов'язані продажі мають бути узгоджені на стадії підписання контракту, що забезпечує організаційна складова моделі.

Організаційна складова об'єднує витратну і ринкову в єдиний механізм узгодження і коригування базової ціни пропозиції, вона формується у мо-

мент складання контракту і передбачає умови постачання продукції, умови оплати і гарантії. Також організаційна складова включає в себе систему знижок.

Об'єднання в межах однієї моделі витратної, ринкової та організаційної складових дозволяє раціоналізувати порядок формування ціни пропозиції на рекламну продукцію з урахуванням основних факторів впливу.

Таким чином, компонентна модель формування ціни дозволяє, по-перше, отримувати точні дані щодо собівартості рекламної продукції; по-друге, урахувати внутрішні та зовнішні фактори, а також особливості ринкової ситуації на момент встановлення ціни; по-третє, забезпечувати процедуру узгодження контракту через організацію безпосереднього діалогу із замовником.

Система моделювання ціни на рекламу забезпечує виконання таких функцій:

- моделювання ціни на рекламу для всіх видів проектів з урахуванням системи знижок та ціни конкурентів;

- облік необхідної документації, зокрема, бухгалтерські розрахунки;

- збереження попередніх рівнів цін на продукцію.

Архітектура системи відповідає таким вимогам:

- виконана з використанням технології клієнт-сервер;

- має модульну структуру;

- допускає функціональне розширення;

- є масштабованою;

- забезпечує конфігурування конкретного робочого місця залежно від його призначення, прав доступу конкретного користувача;

- має можливість обміну даними із зовнішніми системами.

Розробка програмного продукту проводилася з використанням об'єктно-орієнтованої парадигми програмування. Візуальну частину головного вікна програмного продукту наведено на рис. 1.

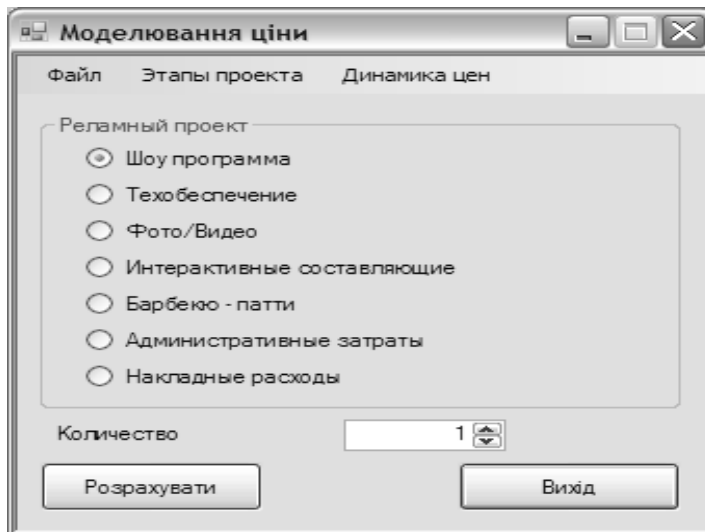


Рис. 1. Головне вікно програми

Меню програми містить перемикачі етапів рекламного проекту, перемикач вибору проекту, кнопку початку розрахунку та кнопку виходу. Кнопка «Розрахувати» запускає вікно розрахунку показників. Візуальну частину розрахунків наведено на рис. 4. Кнопка «Вихід» – вихід з програми.

Меню «Етапы проекта» містить у собі всі складові проекту, візуальну частину вибору етапу проекту наведено на рис. 2. Для того щоб проглянути необхідний етап рекламного проекту, слід обрати етап, і програма видає необхідні дані. Візуальну частину проектів наведено на рис. 3.

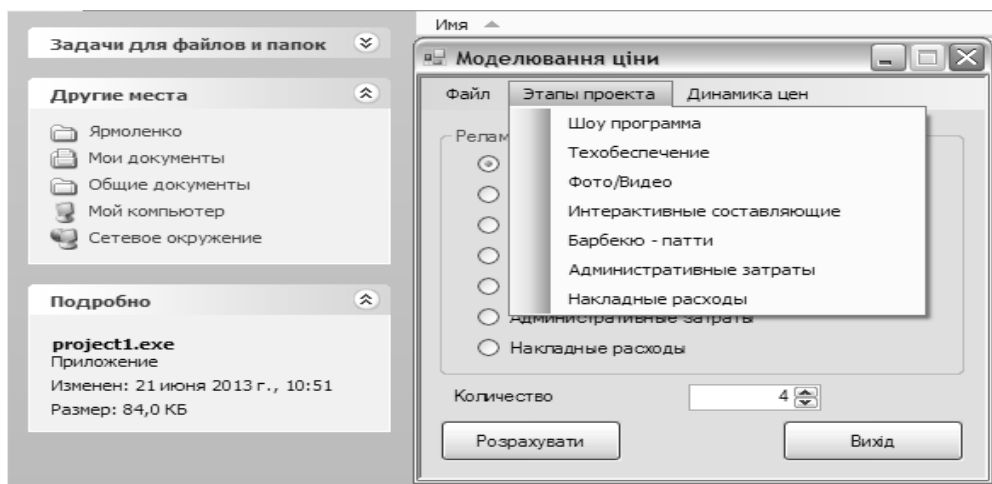


Рис. 2. Вибір етапів рекламного проекту

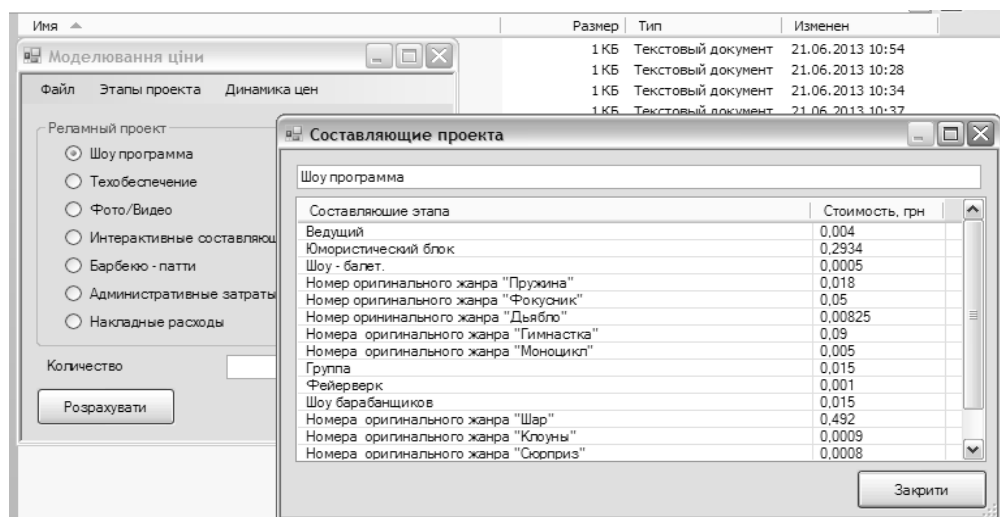


Рис. 3. Этап рекламного проекта «Шоу-программа»

Меню «Динамика цен» містить у собі ціни по роках та кварталах. Кожен рік можна розглядати як окремо, так і в загальній динаміці. Візуальну частину динаміки цін наведено на рис. 4, 5.

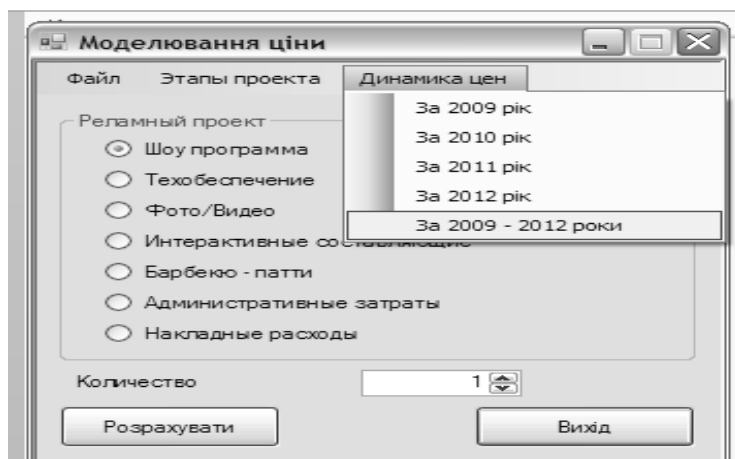


Рис. 4. Вибір періоду

Матеріал	Ціна	Сума
Ведущий	1500	24
Юмористический блок	4600	5398,56
Шоу - балет.	118500	237
Номер оригинального жанра "Пружина"	5000	360
Номер оригинального жанра "Фокусник"	18000	3600
Номер оригинального жанра "Дьябло"	10560	348,48
Номера оригинального жанра "Гимнаст..."	10880,15	3916,85
Номера оригинального жанра "Моноцикл"	42800	856
Группа	650	39
Фейерверк	780000	3120
Шоу барабанщиков	8300	498
Номера оригинального жанра "Шар"	3200	6297,6
Номера оригинального жанра "Клоуны"	105000	378
Номера оригинального жанра "Сюрприз"	65000	208
Номера оригинального жанра "Квадрац..."	75000	2250

Вартість: 27531,49 тів: 35790,94
Ціна реалізації: 35790,94 ана на лв: 35790,94 Закрити

Рис. 5. Результати розрахунків

Меню «Результати розрахунків» містить у собі вартість етапу проекту, який складається з етапу, кількості та ціни на складову проекту. Це меню програми, в якій визначається вартість проекту, ціна реалізації та ціна, що орієнтована на конкурентів. Вартість проекту розраховується за формулою:

$$B = \sum (K_i \cdot C_i),$$

де K – кількість;

C – ціна, грн.

У розробленій програмі вдосконалено систему знижок. Якщо раніше знижки робилися вибірково і окремо від програми, то зараз систему знижок ураховано при визначенні ціни реалізації.

При реалізації компонентної моделі враховується ціна конкурентів: якщо вона вище, при продажу залишається ціна реалізації, якщо нижче, то

ціна реалізації знижується. Знижки, що орієнтовані на конкурентів, не можуть перевищувати 10%, щоб була забезпечена рентабельність підприємства.

Програмний продукт розроблено у середовищі програмування Microsoft Visual Studio 2008 за допомогою мови C++. Вибір Visual Studio 2008 обумовлений тим, що це середовище має досить непоганий функціонал, у тому числі і для розробки інформаційної системи моделювання ціни на рекламну продукцію: зручний інтерфейс, розгорнуту систему меню, візуальну побудову вікон, зручне підсвічування коду та ін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті розглянуто систему моделювання ціни на прикладі діяльності ТОВ «Лакшері Коммунікейшн». Виявлено недосконалість системи через відсутність упорядкованої політики знижок, динаміки цін по минулих роках та цін, що орієнтовані на конкурентів.

Проаналізовані існуючі математичні методи та моделі, що використовуються при моделюванні ціни, і надано теоретичне обґрунтування вибору компонентної цінової моделі. Запропонована модель дозволяє підвищити якість моделювання ціни за рахунок застосування удосконаленої методики ціноутворення на базі використання комплексного підходу. Ураховуються витратна, ринкова і організаційна складові, що дозволяє отримувати конкурентоспроможні рівні цін.

Розроблено автоматизовану інформаційну систему моделювання ціни, що реалізує компонентну цінову модель. Проектування системи проводилося з використанням технології об'єктно-орієнтованого програмування.

Запропонована система може бути використана в роботі підприємств, пов'язаних з рекламною діяльністю. Ефективність використання підтверджено впровадженням на підприємстві ТОВ «Лакшері Коммунікейшн».

Як подальші дослідження вважається за доцільне створення додаткових модулів, що пов'язують цей програмний продукт з пакетами прикладних програм, що використовуються в роботі підприємства.

Список використаних джерел

2. Білобловський С.В. Ціноутворення як складовий елемент системи управління підприємством / С.В. Білобловський // *Фінанси*. – 2009. – № 9. – С. 13–17.
3. Чорна Л.О. Управління ціноутворенням в каналах реалізації рекламної продукції / Л.О. Чорна. – К.: Вид-во Національного університету харчових технологій, 2006. – 239 с.
4. Кожушкін М.Е. Організаційний механізм формування витрат і управління ціноутворенням при виробництві трубної продукції з нержавіючих марок сталі / М.Е. Кожушкін, Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Вид-во «Маковецький», 2011. – 179 с.

Стаття посвящена вопросу создания информационной системы моделирования цены на рекламную продукцию ООО «Лакшери Коммуникейшн». Модель ценообразо-

вання пов'язана з розрахунком цін, подальшим їх аналізом і перерахунками на основі якісних характеристик продукції.

Ключевые слова: *цена, модель, система, стратегия и тактика ценообразования, модельный эксперимент.*

This article is devoted to a problem of creation of information systems of modelling of the price for advertising production of LLC «Laksheri Kommunikeshn». The model of formation of the price contains account of the prices, their further analysis, and recalculation on the basis of the qualitative characteristics.

Key words: *the price, model, system, strategy and tactics of pricing, modelling experiment.*

Одержано 14.02.2014.

УДК 65.012.32

Т.Є. Циба, В.П. Валіков, В.П. Бондар

ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ У СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються проблеми використання потенціалу працівників. У працівниках закладений величезний невикористаний потенціал. Їхні здібності та знання можна з успіхом використовувати для підвищення якості виробів і послуг, а також економічної ефективності на підприємстві. Керівництво повинне знати потенційні можливості працівників, брати участь у діяльності груп і мати можливість остаточного ухвалення рішень.

Пошуки досконалості повинні починатися із задоволення вимог споживачів. Це мінімальна умова, без виконання якої досконалість недосяжна. Ця стадія процесу поліпшення роботи забезпечується одержанням інформації від споживачів. Рівень другий спрямований на підвищення якості діяльності, що виконується працівниками підрозділу.

Ефективна система оцінювання якості виконання робіт працівника повинна забезпечувати розподіл оцінок виконання робіт. Заробітна плата також має перебувати в прямій залежності від характеру роботи працівників і ступеня ефективності виконання ними своїх обов'язків. Ефективне керування трудовим потенціалом є найважливішою умовою, що визначає успіх справи. Керівництво несе відповідальність не тільки за підвищення трудової активності працівників у цей час, але й за планування їхнього професійного зростання як резерву на перспективу.

Ключові слова: *потенціал працівників, використання, стратегія, підвищення, якість, ефективність*

Постановка проблеми. Керівники фірм і підприємств в усьому світі починають розуміти, що у працівниках закладений величезний невикористаний потенціал. Їхній талант і знання можна з успіхом використовувати для підвищення якості виробів і послуг, а також економічної ефективності на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень. Методологія дослідження трудового потенціалу розглядається глибоко й усебічно О.С. Федоніним, І.М. Репіною, О.І. Олексюком [7]. Професор Б.М. Генкін дає показники, які характеризують елементи трудового потенціалу [7, с. 52]. Науковці вважають, що оцінювання трудового потенціалу підприємства має будуватися на основі економічних оцінок здатності людей створювати певний доход [5]. Що вища індивідуальна продуктивність роботи працівника і триваліший період його діяльності, то більший він приносить доход і є більшою цінністю для підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Керівники першого рівня й рядові працівники повинні розуміти, що з розширенням їх повноважень зростає відповідальність перед фірмою за підвищення якості, ефективності й рентабельності. Немає потреби змінювати організаційну структуру для

розширення колективної участі в процесі поліпшення роботи. У більшості випадків процес колективної участі має бути вбудований в існуючу систему управління, і в міру розширення можливостей працівників варто розширювати сферу контролю лінійних керівників для компенсації скорочення обсягу їхніх колишніх функцій як результату рішень, прийнятих рядовими працівниками.

Неправильно використовувати колективну діяльність тільки для розв'язання проблем. Важливо також надати працівникам широкі повноваження в прийнятті рішень. Багато фірм, таких як IBM, «Дана» і «Х'юлетт Паккард», протягом багатьох років з великою ефективністю використовують принципи колективної участі й підвищення якості трудового потенціалу [8].

Доктор Ісікава, провідний японський фахівець у галузі управління якістю, відзначив: «Принцип розвитку особистості сприяє успіху справи, тоді як принцип використання особистості прирікає справу на провал» [3]. Колективна участь будується у наданні людям можливості прийняття рішень та усунення проблем і означає, що керівництво вищої ланки передає керівникам першого рівня й рядовим працівникам більш широкі повноваження й обов'язки.

Іншим обов'язковим фактором є впевненість працівників фірми в тому, що вони можуть довіряти своєму керівництву. Без розвиненого почуття взаємної довіри й взаємоповаги важко, а може, навіть практично неможливо залучити працівників фірми до виявлення й розв'язання проблем.

Колективної участі неможливо добитися доти, поки все керівництво фірми не буде залучене до процесу поліпшення роботи; у протилежному випадку рядові працівники будуть уважати, що ними просто маніпулюють. Керівництво повинне надати явні докази проведення фірмою політики запобігання проблемам, а не їх усунення. Тільки після цього можна переходити до етапу колективної участі.

Потрібно пам'ятати таке. Успіх справи потребує активної участі керівництва й рядових працівників. Керівництво має знати потенційні можливості працівників, брати участь у діяльності груп і мати можливість остаточного ухвалення рішень.

Без спрямовуючої ролі керівництва працівники фірми будуть дарма витрачати час, вирішуючи, які проблеми є першочерговими і яку роль вони покликані відіграти в їх розв'язанні. Це веде до розхолодження рядових працівників та керівників і до відмови від колективної участі.

Груповий підхід полягає в спільних зусиллях двох або більше осіб для виконання конкретного завдання. Нині у світі широко використовуються чотири різні типи груп: групи вдосконалення діяльності підрозділів, гуртки якості, групи вдосконалення процесів, цільові групи.

У всіх чотирьох типах груп наявний тільки один постійний елемент, а саме: знаходження розв'язання проблем. Найкращим засобом реалізації процесу поліпшення роботи працівників може бути створення спеціальних груп удосконалення діяльності.

Фірма «Тойота» почала реалізацію свого плану залучення працівників до прийняття рішень і розв'язання проблем на початку 1950-х років [5]. Гру-

пи з удосконалення діяльності підрозділів складаються із працівників того або іншого підрозділу. Їхня задача полягає у визначенні напрямів і вироблених засобів, за допомогою яких усі працівники підприємства можуть сприяти підвищенню якісного рівня й ефективності роботи певного підрозділу.

Група виявляє проблеми, які призводять до помилок, а також фактори, які знижують ефективність роботи підрозділу. Потім вона розробляє й проводить коригувальні заходи для усунення перешкод, що заважають підвищенню ефективності й бездефектній роботі підрозділу.

Необхідно ретельно продумати початковий етап діяльності групи. Усі працівники повинні мати відповідну підготовку, що забезпечує прийняття ними підвищеної відповідальності. Для досягнення цієї мети група з удосконалення діяльності підрозділу проходить у своєму розвитку три стадії:

- 1) усвідомлення й навчання;
- 2) розуміння;
- 3) розв'язання проблем і прийняття рішень;

Пошуки досконалості в рамках підрозділу здійснюються на двох рівнях:

- 1) задоволення вимог споживачів;
- 2) підвищення якості роботи, виконуваної підрозділом.

Пошуки досконалості повинні починатися із задоволення вимог споживачів – рівень 1. Це мінімальна умова, без виконання якої досконалисть недосяжна. Ця стадія процесу поліпшення роботи забезпечується одержанням інформації від споживачів.

Рівень 2 спрямований на підвищення якості діяльності, що виконується працівниками підрозділу. У більшості випадків підрозділу не треба повертатися на рівень 1, оскільки якість результатів діяльності буде випереджати вимоги споживачів, однак це не означає, що заходи, реалізовані на рівні 1, можна припинити. Їх необхідно продовжувати, щоб працівники підрозділу розуміли, які підсумки роботи порівняно з очікуваннями споживачів.

Передача інформації є ключем до залучення окремих підрозділів у діяльність, що служить інтересам усього підприємства в цілому, і стимулює підвищення якості й ефективності діяльності працівників підрозділів підприємства.

Після рішення групою з удосконалення діяльності підрозділу поставлених завдань група готує звіт, який вона представляє на засіданні групи поліпшення роботи з числа керівників функціональних підрозділів. У звіті висвітлюються використовувані методи підвищення якості роботи, отримані результати й економіка як підсумок поліпшення роботи.

Працівники підприємства вимагають до себе індивідуального підходу. Вони хочуть, щоб до них зверталися шанобливо, їхня праця повинна оцінюватися й одержувати визнання. Вони хочуть, щоб їх супроводжував успіх. Групова участь у праці приносить як задоволення, так і визнання, однак не слід забувати, що світовий прогрес є результатом діяльності окремих особистостей. Біля витоків майже кожного великого відкриття стояли особистість та індивідуальна, а не групова діяльність. Якщо керівництво випускає зі свого поля зору працівника як особистість, вона втрачає почуття реальності.

На зміну авторитарному керівникові приходить керівник-помічник. І такий керівник переймається повагою до своїх підлеглих, починає прислухатися до запропонованих ними ідей і реагувати на їхні потреби. Основними завданнями керівництва є забезпечення співробітників необхідним інструментом, створення сприятливого клімату, що сприяє виконанню всіх поставлених завдань, і всебічне навчання працівників з урахуванням змін, які можуть відбутися в ході здійснення різних процесів.

Навчання й підготовка працівників повинні проводитися цілеспрямовано й на постійній основі. Навчання й підготовка фахівців з кожного виду діяльності повинні бути ретельно продумані й задокументовані.

На думку фахівців провідних корпорацій, ті значні засоби, які вкладаються в процес навчання й підготовки кадрів, з лишком окупаються. Наприклад, на фірмі IBM штат співробітників, зайнятих навчанням і підготовкою кадрів, становить більше 3 тисяч. Фірма IBM витрачає щорічно сотні мільйонів доларів на програму навчання й підготовки своїх працівників, що працюють в усіх країнах світу [5].

Працівникам подобається, коли їхня праця одержує позитивну оцінку. Однак вони не можуть успішно впоратися з поставленим завданням без відповідної його постановки з боку керівництва. Основою ефективних взаємовідносин між керівником і співробітником є чітке розуміння того, що необхідно від нього керівництву й що необхідно йому від фірми. Для цього треба:

1) погодити з керівником план робіт працівника;

Керівник повинен щорічно укладати з кожним працівником свого роду контракт на виконання робіт, який називається планом робіт. План робіт повинен орієнтувати працівника на виконання поставленого завдання й установлювати вимоги до працівника, що забезпечують виконання роботи. Необхідною умовою складання діючого плану робіт є чітке пояснення працівникові цілей. Ці цілі переводяться в конкретні завдання, вчасно й відверто погоджені керівником і працівником. У кожному разі в індивідуальному плані робіт мають бути відображені загальні цілі підприємства.

Процес уточнення цілей є звичайно тривалою і складною процедурою, однак ця робота повинна проводитися керівником. Працівник повинен завжди брати участь як у визначенні вимог, які будуть висуватися до нього в процесі виконання поставлених завдань, так і у визначенні того ступеня підтримки, який має зробити підприємство для успішного виконання роботи. Цей етап досить важливий, оскільки є свого роду гарантією того, що працівник розуміє своє завдання й покладену на нього відповідальність.

Кожне завдання повинне мати кількісні критерії оцінювання стосовно:

- якості кінцевого результату;
- витрат порівняно з отриманим результатом;
- дотримання встановлених строків виконання робіт.

Потім треба забезпечити взаєморозуміння з працівником щодо того, на якому рівні необхідно виконати поставлене завдання і що необхідно для більш ефективного його виконання.

Більшість особистісних характеристик працівника не чинить прямого впливу на досягнення поставлених цілей і у зв'язку із цим формально не

оцінюється. Їхня оцінка виявляється зайвою, оскільки цілі вже враховано при постановці завдання. Однак у тому випадку, якщо поставлені завдання не виконуються, особистісні характеристики працівника беруться до уваги, оскільки вони можуть виявити окремі помилки в діяльності працівника, над усуненням яких йому необхідно працювати.

План робіт повинен бути розрахований на конкретного виконавця і вид виконуваної ним роботи. Для кожного працівника розробляється річний план робіт з розбивкою на квартали, що передбачає виконання конкретних короткострокових завдань. Після узгодження річних і поквартальних планів керівник повинен щодня, а не раз на 3 місяці, контролювати роботу підлеглого й забезпечувати його необхідною зворотною інформацією, сприяючи підвищенню якості виконуваної роботи й допомагаючи працівнику вирішити проблеми й труднощі, що виникають.

Це постійний процес, що гарантує запобігання несподіваним ситуаціям при розгляді щоквартальних річних планів. Щоквартальному розгляду плану робіт передуює певна підготовка з боку як керівника, так і працівника, у процесі якої вони заповнюють форму оцінки виконання робіт, аналогічну формі, показаній в табл. 1. Відповідно до цієї форми кожне щоквартальне завдання реєструється у взаємозв'язку з першочерговістю. Потім керівник і працівник самостійно оцінюють виконання роботи, класифікуючи її за одним із показників, зазначених у табл. 1. Як тільки керівник і працівник прийшли до згоди про оцінку виконання кожного завдання й про загальну оцінку за попередні 3 місяці, вони розробляють план робіт на наступні 3 місяці. Щоквартальна оцінка є основою для офіційної щорічної оцінки, що фактично є середньою за підсумками щоквартальних.

Таблиця 1

Форма оцінки щоквартального плану

1. Атестація співробітника за минулі 3 місяці	– Завдання – Першочерговість – Значно краще встановленого – Постійно перевищує вимоги – Відповідає вимогам – Відповідає мінімуму вимог – Незадовільно
Основні досягнення працівника після останнього підбивання підсумків	
Основні завдання працівника на наступні 3 місяці	
Разом (рівень виконання робіт)	

Однією з найсерйозніших проблем, що виникають при оцінюванні виконання робіт, є несумлінна оцінка керівником якості виконання робіт працівником, коли він дає їй більш високу оцінку порівняно з фактичним рівнем виконання, оскільки такий підхід видається для керівника найбільш зручним виходом із ситуації, що створилася.

Подібна практика негативно впливає як на результати діяльності підприємства, так і на роботу самого працівника з трьох причин:

1) дезорієнтує працівників і не сприяє вдосконаленню їхньої професійної майстерності;

2) несправедлива стосовно підприємства, оскільки фактично працівник не виконує роботу так, як керівник зазначає у звіті;

3) впливає на інших працівників, які при кращих результатах роботи атестуються на тому ж рівні.

Ефективна система оцінювання якості виконання робіт працівника, розраховуючи на велику кількість працівників, повинна забезпечувати розподіл оцінок виконання робіт. Тенденція щодо підвищення рівня оцінок повинна насторожити керівництво вищої ланки.

Заробітна плата також повинна перебувати в прямій залежності від характеру роботи працівників і ступеня ефективності виконання ними своїх обов'язків. Рівень ефективності, продуктивності та якості виконання робіт може бути найрізноманітнішим для тих самих завдань.

У зв'язку з цим логічно диференціювати заробітну плату залежно від рівня виконання робіт. Працівник, який бере участь у виробничому процесі з більшою віддачею і виконує роботу на більш високому якісному рівні, повинен одержувати вищу заробітну плату порівняно із працівником, що лише виконує стандартні вимоги й часто робить помилки. Річна атестація працівників є ідеальним засобом, що дозволяє привести заробітну плату у відповідність із якістю виконання робіт (табл. 2).

Пов'язуючи оцінку кожного працівника з якістю результатів його праці та співвідносячи цю оцінку безпосередньо з величиною заробітної плати, керівництво створює працівникові матеріальні стимули, які спонукають його краще працювати. Це також стосується й керівників.

Таблиця 2

Оплата виконання робіт

0	1	2	3	4	5
Незадовільна робота	Робота найменше відповідає вимогам	Робота відповідає вимогам	Періодичні результати праці вищі за висунуті вимоги	Результати праці постійно вищі за висунуті вимоги	Визначні результати праці

Ефективне керування трудовим потенціалом є найважливішою умовою, що визначає успіх справи. Керівництво несе відповідальність не тільки за підвищення трудової активності працівників у цей час, але й за планування їхнього професійного зростання як резерв на перспективу.

Планування професійного зростання кожного працівника – важлива частина управління трудовим потенціалом працівників та передбачає:

- виявлення можливостей індивідуума, його нахилів і потреб у розвитку;
- проведення заходів, що забезпечують використання виявлених можливостей та задоволення потреб.

Планування професійного зростання не створює нових вакансій і не є гарантією просування по службі чи одержання нового призначення. Однак воно сприяє індивідуальному розвитку й професійному зростанню працівника, підвищує його значущість для підприємства й забезпечує відповідність кваліфікації працівника новим можливостям, які можуть з'явитися в майбутньому.

План професійного зростання можна визначити як план індивідуальної роботи працівника, що передбачає досягнення особистої мети у своїй сфері ді-

яльності. Керівник може поцікавитися у працівника, на яку посаду той розраховує, і допомогти йому в підготовці плану, що забезпечує досягнення мети.

Написано багато книг і розроблено чимало методик щодо планування індивідуального професійного зростання й визначення перспективних завдань.

Широко застосовуються такі методики:

1. *Методика уточнення цінностей*. Ця методика дозволяє визначити найбільш важливі життєві й трудові інтереси. Такі фактори, як престижність, місце розташування підприємства, різноманітність, наявність стресових ситуацій, стимулювання інтелектуальної діяльності, влада розглядаються й класифікуються з погляду їхньої значущості для працівника.

2. *Методика виявлення задоволеності від виконуваної роботи*. Ця методика розрахована на подання працівником інформації про декілька видів діяльності, які йому принесли задоволення.

3. *Персональний розвиток і значущість роботи*. Це ціла серія методик, які працівник може використовувати для оцінки важливості тих чи інших елементів роботи. При цьому враховуються такі фактори, як професійне зростання, виникаючі проблеми, надавані можливості, відчуття причетності до спільної справи.

Планування дозволяє погодити плани професійного зростання працівників із завданнями підприємства. Працівники й керівники повинні орієнтуватися не тільки на виконання робіт, але й на професійне зростання у рамках підприємства.

Успішне планування професійного зростання працівника потребує участі трьох зацікавлених сторін:

1. Фірма відповідає за створення обстановки, що сприяє індивідуальному зростанню, навчанню й підготовці працівників як у робочий, так і неробочий час.

Це дозволяє працівникам набути необхідної професійної майстерності, одержати інформацію про можливості просування по службі в інших галузях і використовувати ці можливості. Більшість заново прийнятих працівників повинні починати трудову діяльність із найнижчих посад.

2. Керівник виконує функції каталізатора, що стимулює проведення серйозного планування на перспективу. Крім того, керівник, знаючи організацію робіт на підприємстві, використовувати методи й програми, може вказати працівникові правильний напрям діяльності з урахуванням потреб підприємства, що дозволить йому впоратися з новими завданнями.

3. Працівникові приділяється більш важлива роль. Він повинен упоратися з таким непростим завданням, як визначення цілей з урахуванням можливих самопожертв, а також особистих і сімейних потреб. Працівник повинен оцінювати свої сильні й слабкі сторони й уміти визначати, як і чому він досяг теперішнього становища. І нарешті, працівник повинен визначити наступну сходинку у розвитку свого професійного зростання, способи оцінювання досягнутих результатів і скласти план можливих дій.

Керівники мають розуміти, що деяких працівників цілком улаштовують займана посада й вид виконуваної роботи. Таких працівників ніколи не слід орієнтувати на професійне зростання. У той же час керівник повинен поінформувати їх про додаткові можливості, які їм можуть бути надані.

Раз на рік кожен працівник розробляє разом з відповідним керівником план свого професійного зростання. Основна увага в цьому плані приділяється визначенню наступного, найбільш значного етапу професійного зростання порівняно з уже наміченими цілями. Щорічний план зростання включає:

- довгострокові цілі працівника (його сподівання) і наступний етап плану професійного зростання (короткострокове завдання);

- найбільш важливі потреби в удосконаленні для досягнення наступного етапу професійного зростання;

- завдання працівникові на наступний рік, що забезпечують перехід до наступного етапу професійного зростання й реалізацію довгострокової мети (приклади: заочне навчання, підготовка письмових робіт технічного характеру, навчання після роботи, участь у професійному суспільстві, роль лідера у проведенні яких-небудь заходів);

- зобов'язання підприємства з надання допомоги працівникові в підготовці до наступного етапу, що забезпечує його професійне зростання (приклади: навчання на фірмі, оплачене навчання за межами фірми, участь у конференціях, зміна професії, особливі завдання, переведення працівника в інші відділи на тимчасову роботу).

Періодично протягом року керівник і працівник спільно розглядають реалізацію плану. Процес планування професійного зростання – ефективний засіб, що забезпечує розвиток у працівникові всіх потенційних можливостей і його залучення до справ підприємства. Цей процес дозволяє працівникові ставитися до своїх завдань не просто як до роботи, а розглядати їх з погляду кар'єри, яку він може зробити, працюючи на цьому підприємстві.

Висновки. Таким чином, потенціал працівників слід з успіхом використовувати для підвищення якості виробів і послуг, а також економічної ефективності на підприємстві. Керівництво має знати потенційні можливості працівників, брати участь у діяльності груп і мати можливість остаточно ухвалення рішень.

Пошуки досконалості повинні починатися із задоволення вимог споживачів. Рівень другий спрямований на підвищення якості діяльності, що виконується працівниками підрозділу.

Необхідно враховувати, що працівники підприємства вимагають до себе індивідуального підходу. Основними завданнями керівництва є забезпечення співробітників необхідним інструментом, створення сприятливого клімату, що сприяє виконанню всіх поставлених завдань, і всебічне навчання працівників. Навчання й підготовка працівників повинні проводитися цілеспрямовано й на постійній основі.

План робіт повинен орієнтувати працівника на виконання поставленого завдання й установлювати вимоги до працівника. Потім керівник і працівник самостійно оцінюють виконання роботи, класифікуючи її за одним із прийнятих показників.

Ефективна система оцінювання якості виконання робіт працівника має забезпечувати поділ оцінок виконання робіт. Заробітна плата також повинна перебувати в прямій залежності від характеру роботи працівників і ступеня ефективності виконання ними своїх обов'язків.

Ефективне керування трудовим потенціалом є найважливішою умовою, що визначає успіх справи. Керівництво несе відповідальність не тільки за підвищення трудової активності працівників у цей час, але й за планування їхнього професійного зростання як резерву на перспективу.

Список використаних джерел

1. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): пер. с англ. / Х. Виссема. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 288 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.
3. Исакава К. Японские методы управления качеством / К. Исакава. – М.: Экономика, 1988.
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. Синк Д. Скотт. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: пер. с англ. / Синк Д. Скотт. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
6. Ткаченко В.А. Філософія управління складними соціально-економічними системами / В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 315 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 197–221.
8. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харрингтон. – М.: Экономика, 1990. – 272 с.
9. Циба Т.Є. Економічні аспекти управління якістю / Т.Є. Циба, І.М. Труніна, М.І. Сокур. – Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2010. – 180 с.

В статье рассматриваются проблемы использования потенциала работников. У работников имеется огромный неиспользованный потенциал. Их способности и знания можно с успехом использовать для повышения качества изделий и услуг, а также экономической эффективности на предприятии. Руководство должно знать потенциальные возможности работников, участвовать в деятельности групп и иметь возможность окончательного принятия решений.

Поиски совершенства должны начинаться с удовлетворения требований потребителей. Это минимальное условие, без выполнения которого совершенство недостижимо. Эта стадия процесса улучшения работы обеспечивается получением информации от потребителей. Уровень второй направлен на повышение качества деятельности, выполняемой работниками подразделения.

Эффективная система оценки качества выполнения работ работником должна обеспечивать распределение оценок выполнения работ. Заработная плата также должна находиться в прямой зависимости от характера работы сотрудников и степени эффективности выполнения ими своих обязанностей. Эффективное управление трудовым потенциалом является важнейшим условием, определяющим успех дела. Руководство несет ответственность не только за повышение трудовой активности работ-

ников в настоящее время, но и за планирование их профессионального роста как резерва на перспективу.

Ключевые слова: потенциал работников, использование, стратегия, повышение, качество, эффективность.

The problems of the use of potential of workers are examined in the article. For workers the enormous untillized potential is stopped up. Their talent and knowledge it is possible with success to utilize qualities of wares and services for an increase, and also to economic efficiency on an enterprise. It is important also to give workers wide latitudes in making a decision.

Effective system of evaluation of quality of implementation of works of worker, must provide distributing of estimations of implementation of works. Guidance is carried by responsibility not only for the increase of labour activity of workers but also for planning of their professional growth as reserve on a prospect.

Key words: potential of workers, uses, strategy, increase, quality, efficiency.

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.6

О.О. Шубін, К.О. Іванчук

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто засади розробки методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства. Запропоновано модель ієрархічної діагностики потенційних станів підприємства, в основу якої покладено оцінку потенціалу виживання, потенціалу стійкості та потенціалу стійкого економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: *стійкий економічний розвиток, ієрархічна модель потенційних станів, траєкторія розвитку, вектор розвитку, межі стійкого простору.*

Опорною конкурентною перевагою торговельних підприємств, особливо у посткризовий період, має стати здатність ідентифікувати сприятливий момент для здійснення процесів розвитку відповідного вектора й траєкторії, що дозволить максимально використати переваги поточного стану підприємства та здійснювати ефективне управління розвитком на засадах стійкості в межах оперативної, тактичної та стратегічної платформ. В.І. Корсак зауважує, що торговельне підприємство, яке має певну конкурентну перевагу, мусить інтенсифікувати свій розвиток або шукати іншу перевагу. Адже конкуренти дуже швидко копіюють та реалізують її у своїх бізнес-процесах, що призводить до зникнення точки диференціації, а відповідно й зниження конкурентоспроможності [1, с. 69], що обумовлює високу актуальність розробки та адаптації механізмів управління розвитком підприємств торгівлі.

Розвиток підприємства є надскладним процесом, ефективності якого можливо досягнути лише в умовах високого рівня керованості ходом його забезпечення та здійснення ретроспективної та перспективної оцінки. Зокрема ретроспективна діагностика дає змогу побудувати історичний базис розвитку та визначити початкові умови для зміни підприємством свого якісного стану, а перспективна оцінка формує орієнтири та окреслює горизонти розвитку підприємства, що є вихідними положеннями розробки науково-обґрунтованих та практично прийнятних підходів до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельних підприємств.

Проблеми розробки механізмів забезпечення розвитку підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних вчених-економістів О.М. Гончаренко, А.П. Колесникова, О.Ю. Гусєвої, Ю.В. Сидоренко та іноземних, зокрема, С. Арнолда (S. Arnold, 2001) та Р. Козінеца (R. Kozinets, 2001). Однак певне коло питань залишається невирішеним та потребує уточнень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства з урахуванням сучасних тенденцій функціонування підприємств торгівлі.

Забезпечення стійкості розвитку, на думку А.П. Колесникова [2, с. 97], повинно відповідати не лише умовам динамічної теорії, а й конкретизованим вимогам, а механізму правління стійким розвитком підприємства повинен включати такі елементи: оцінка процесів, що тривають на підприємстві, з погляду його стійкого розвитку; вибір стратегічного напрямку сталого розвитку підприємства; визначення додаткових тактичних пріоритетів стійкого розвитку; оцінка стратегічного й тактичного напрямів розвитку з позиції його стійкості.

О.Ю. Гусєва [3] пов'язує забезпечення розвитку підприємства із стратегічними змінами, що, зокрема, виходить з обґрунтування фокусу необхідних стратегічних змін.

При обґрунтуванні механізму забезпечення стійкого розвитку підприємства О.М. Гончаренко акцентує увагу на необхідності адаптивного управління, яке покликане підвищити «прозорість» середовища для своєчасного маневру ресурсами й запобігання втраті його стійкості. Досягнення цієї мети передбачає виокремлення в системі управління стійкістю підприємства таких блоків: прогнозування зміни зовнішнього середовища; структурна й параметрична адаптація системи управління на основі прогнозованої інформації, що надійшла; формування плану проведення із застосуванням налаштованих на необхідний режим моделей планування та імітації виконання планових рішень; оцінка й аналіз стійкості підприємства при реалізації розробленого плану діяльності; діагностика діяльності підприємства; коригування умов планування (при виявленні нестійкості показників); розгляд, затвердження й виконання плану діяльності; аналіз реалізації плану діяльності й ухвалення рішення [4, с. 133].

На основі наведеного автором підходу незрозумілим залишається питання координації та інтеграції визначеної системи управління стійкістю з цілями підприємства та його стратегією. До того ж діагностика діяльності підприємства не передує моделюванню та імітації процесу розвитку підприємства, а проводиться лише у тому випадку, якщо отримана модель включає незадовільні значення показників, що може призвести до втрати стійкості. Однак, на наш погляд, таке управління носить не превентивний, а реакційний характер, що знижує рівень адаптивності підприємства до змін умов господарювання.

Механізм забезпечення стійкого розвитку, що пропонується Ю.В. Сидоренко [5], базований на визначенні внутрішнього та зовнішнього контурів функціонування підприємства та визначенні напрямів їх ефективної взаємодії. У рамках цього підходу наголошується, що управління розвитком, перш за все, має бути спрямоване на забезпечення керованості розвитку та можливості утримувати рівноважний стан підприємства. Для цього механізм забезпечення стійкого розвитку реалізується шляхом управління чотирма блоками, зокрема, аналітичний блок, який включає дослідження входів механізму, визначення тенденцій процесів розвитку та оцінку стійкості; блок формування управлінських рішень; мотиваційний блок; блок реалізації управлінських рішень. На нашу думку, уточнення потребує аналітичний блок, оскільки нераціональним є проведення оцінки стійкості на етапі аналізу, тому що можливість збереження стійкого стану при реалі-

зації процесів розвитку має бути досліджена після того, як сформовано комплекс управлінських рішень. Також вважаємо, що цей підхід недостатньо розкриває етап дослідження вихідного стану підприємства при ініціації процесів розвитку, що безпосередньо впливає на ефективність розвитку та його стійкість. Особливо важливим при оцінці початкових умов функціонування, на наш погляд, є аналіз волатильності основних показників стійкого економічного розвитку, що дозволить виявити здатність підприємства до відновлення рівноваги.

Таким чином, визначені підходи до забезпечення розвитку підприємства з позицій стійкості неповною мірою розкривають специфічність та комплексність цього процесу, що обмежує можливість їх практичного застосування.

Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку розкривається через низку гармонізованих у просторі й часі етапів (рис. 1).

Передусім відбувається усвідомлення необхідності розвитку та формулювання цілей розвитку (I етап), тобто визначаються загальні пріоритети в діяльності підприємства, формується бачення результату здійснення процесів розвитку та потенційного стану підприємства як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

II етап зводиться до дослідження поточного стану підприємства, що включає аналіз факторів впливу зовнішнього й внутрішнього середовища, результатом якого є побудова SWOT-матриці, та експрес-діагностика основних показників фінансово-господарської діяльності. Такий аналіз надає вихідну інформацію для виявлення переваг поточного стану та прогнозування здійснення комплексу змін у просторово-часовому аспекті.

Побудова моделі ієрархічної діагностики потенційних станів (ІДПС-модель) (III етап) базована на тому, що поняття розвитку підприємства нерозривно пов'язане з його потенціалом, оскільки при управлінні стійким економічним розвитком мають бути враховані не тільки наявні можливості зміни якісного стану, а й потенційні, викликані певною сукупністю факторів внутрішнього й зовнішнього оточення.

Виходячи із сутнісних характеристик потенціалу виживання, потенціалу стійкості та потенціалу стійкого розвитку, можна казати про трирівневу модель забезпечення стійкого економічного розвитку.

Ключовою ланкою методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства є діагностика складових визначеної трирівневої моделі з метою подальшого обґрунтування вектора розвитку та його найбільш оптимальної траєкторії.

Відповідно до цього в основі методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку лежить модель ієрархічної діагностики потенційних станів підприємства, яку наведено на рис. 2.

IV етап передбачає визначення атрибутивних характеристик розвитку. По-перше, на основі проведеної діагностики визначається вектор розвитку, тобто його спрямованість. Первинно термін «вектор» виник як геометрична абстракція об'єктів, які одночасно характеризуються напрямом та величиною [6].

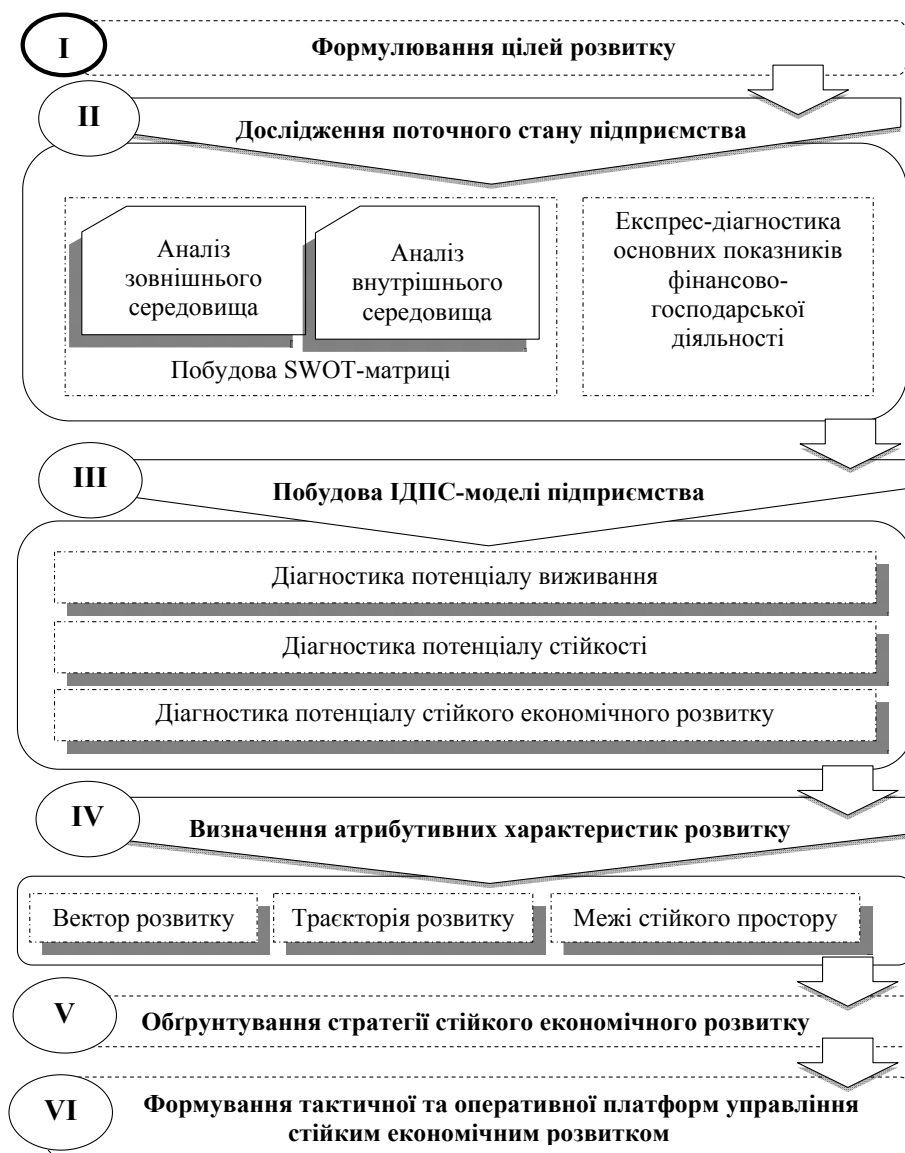


Рис. 1. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства

Сьогодні поняття «вектор» використовується в різних науках, які уточнюють його трактування відповідно до цілей та галузі застосування. З огляду на природу застосування векторів в економічних дослідженнях, можна сказати, що вектор розвитку являє собою впорядковану сукупність показників, які характеризуються певним напрямом. Деталізуючи наведене визначення, слід сказати, що досягнення підприємством визначених шкалою числових значень показників, згрупованих певною системою, дозволяє зробити висновок про напрям розвитку – вектор. Як зазначалося, ми вважаємо хиб-

ною думку про те, що розвиток передбачає рух лише за висхідним напрямом. Узагальнюючи основні риси трансформаційного та адаптивного підходів до сутності розвитку підприємства, зазначимо, що розвиток підприємства як проекція його цілей і можливостей може відбуватися за висхідним, спадним та нейтральним (стагнаційним) вектором. Окрему увагу слід приділити нейтральному вектору, оскільки такий напрям розвитку може мати місце лише в короткостроковому періоді як перехідна, вичікувальна фаза, необхідна для того, щоб віднайти найбільш сприятливий момент для здійснення «якісного стрибка» або ж сформувати необхідний для цього базис.

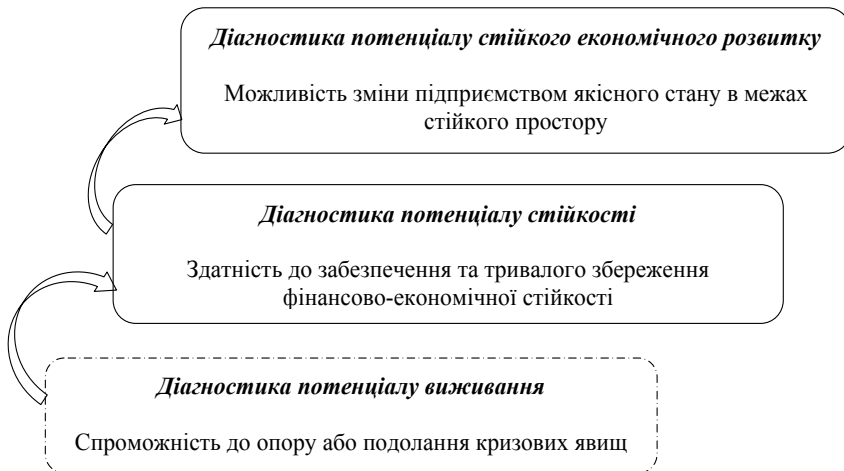


Рис. 2. Модель ієрархічної діагностики потенційних станів підприємства

Наступною атрибутивною характеристикою розвитку підприємства є його траєкторія. Класично під траєкторією розуміється крива, яку описує точка при своєму русі щодо обраної системи координат [7]. О.В. Раєвнева та І.В. Чанкіна [8, с. 99] траєкторію розвитку визначають як напрям розвитку, що описується комплексом показників та характеристик. Однак таке визначення майже ототожнює поняття вектора й траєкторії розвитку. Траєкторія розвитку визначається відповідно до обраного вектора і характеризує шлях, за яким відбувається зміна якісного стану. Опис траєкторії розвитку дозволяє визначити наскільки близько в процесі розвитку підприємство наблизиться до меж стійкого простору та розробити перелік заходів щодо запобігання втраті рівноважного стану або його відновлення.

Важливу роль у забезпеченні стійкого економічного розвитку відіграє обґрунтування меж стійкого простору, тобто знаходження верхньої і нижньої границі динамічної рівноваги. Стійкий простір передбачає наявність декількох значень показників, яких може досягати підприємство в процесі свого розвитку без втрати стійкості. Межі стійкого простору можуть визначатися з огляду на закономірність еквіфінальності системи, тобто оцінювання граничних можливостей системи. Зазвичай властивість еквіфінальності системи зводиться до досягнення системою конкретного кінцевого стану незалежно від траєкторії руху та розглядається відокремлено від початкових

умов, в яких перебуває система, і флуктуацій зовнішнього середовища. Однак, в умовах агресивного фону зовнішнього середовища площа стійкого простору має бути визначена як функція граничних можливостей підприємства, вихідного базису процесів розвитку (початкових умов діяльності підприємства), факторів зовнішнього середовища:

$$ПСП = F (ГМ; ВБПР; ФЗС), \quad (1)$$

де ПСП – площа стійкого простору;

ГМ – граничні можливості підприємства;

ВБПР – вихідний базис процесів розвитку;

ФЗС – фактори зовнішнього середовища.

На особливу увагу заслуговує оцінка факторів зовнішнього середовища, оскільки, спираючись на засади інституціональної теорії, підприємство є невід’ємною складовою оточення, що обумовлює стійкий взаємозв’язок між підприємством та його оточенням [9].

Зауважимо, що площа стійкого простору може змінюватися в процесі розвитку підприємства, оскільки межі стійкого простору визначаються не постійними величинами. Це обумовлено динамізмом зовнішніх умов господарювання, зміна яких коигує фазовий простір забезпечення стійкого розвитку підприємства. Обґрунтоване визначення площини стійкого простору діяльності підприємства забезпечує необхідний рівень гнучкості та адаптивності підприємства, оскільки в межах стійкого простору вектор розвитку залишається незмінним, а траєкторія, за якою підприємство здійснює зміну якісного стану відповідно до обраного вектора, можуть змінюватися через певні зміни як у внутрішніх бізнес-процесах підприємства, так і в зовнішніх поточкових процесах. Забезпечення стійкого розвитку підприємства має супроводжуватися постійним моніторингом відповідності стану підприємства визначеній площині стійкого простору, що має на меті завчасне розпізнавання збудників, які можуть призвести до виходу підприємства за межі стійкого простору. У процесі стійкого розвитку та досягнення підприємством нового якісного стану можуть бути сформовані нові атрактори – сфері тяжіння, що забезпечують стійкий стан, до якого прагне система. Якщо зміна якісного стану підприємства одразу спричинила перехід з визначеної заздалегідь площини стійкого простору до нового атрактора, то можемо казати про ефективність стійкого розвитку, результатом якого є новий якісний стан, що відповідає критерію стійкості.

Зазначимо, що взаємна інтеграція вектора, траєкторії розвитку та площини стійкого простору дозволяє не тільки активно реагувати на будь-які динамічні зміни середовища функціонування підприємства, спричинені турбулентним характером цього середовища, а й розробляти політику здійснення випереджальних заходів втрати рівноваги та виходу підприємства з границь стійкого функціонування.

Наступним етапом (V етап) є обґрунтування стратегії стійкого економічного розвитку, яка передбачає розробку комплексу стратегічних заходів щодо здійснення переходу з вихідної точки (поточного стану підприємства) до нового якісного стану відповідно до обраного вектора за визначеною траєкторією, що лежить у межах стійкого простору.

На завершальному VI етапі відбувається формування тактичної та оперативної платформ управління стійким економічним розвитком, що являє собою декомпозицію визначених на попередньому етапі стратегічних заходів. У рамках цього етапу доцільною є розробка адекватних умовам функціонування підприємства бізнес-моделей, що перш за все мають забезпечувати адаптивність підприємства до ринкового середовища та реалізацію обґрунтованих стратегій розвитку. Відповідно до специфіки діяльності підприємства може бути розроблена комплексна бізнес-модель, яка забезпечить формування стійких компетенцій підприємства в контексті забезпечення стійкого економічного розвитку, або запропоновані бізнес-моделі окремих функціональних напрямків діяльності підприємства. Особлива увага на цьому етапі має бути приділена раціональному використанню ресурсів підприємства, оскільки раціональний розподіл, ефективне використання ресурсів усіх видів та формування необхідного обсягу ресурсного потенціалу є об'єктивною умовою для здійснення «якісного стрибка». Важливого значення набуває формування системи управління зв'язками підприємства з його мікрооточенням, що обумовлене значним впливом цього бізнес-середовища на функціонування підприємства. Взаємодія торговельного підприємства із зовнішнім мікросередовищем несе в собі найбільшу кількість ризиків, які при ефективній системі управління можуть бути вчасно ідентифіковані, що дозволить розробити низку заходів запобігання втраті стійкості через виявлені ризики при ініціації та здійсненні процесів розвитку підприємства.

Реалізація V і VI етапів відбувається на основі інтегрованого підходу до управління стійким економічним розвитком, який передбачає управління в розрізі оперативної, тактичної та стратегічної платформ управління, кожній з яких притаманний окремий управлінський підхід, зокрема, процесний підхід (оперативна платформа), функціонально-домінантний підхід (тактична платформа), системний підхід (стратегічна платформа).

Використання запропонованого методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства в тріаді «вихідний базис розвитку – наявні та потенційні можливості – зміна якісного стану» уможливорює управління окремими підсистемами розвитку підприємства, які становлять цілісну систему, що дозволяє ефективно реалізувати визначену стратегію стійкого економічного розвитку підприємства, проводити перманентний моніторинг дотримання підприємством обраної траєкторії розвитку та запобігати «виходу» підприємства за межі стійкого простору.

Таким чином, управління стійким економічним розвитком торговельного підприємства дозволяє підвищити адаптивність підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища та забезпечити ефективність його діяльності в несприятливих умовах, а також є запорукою задоволення інтересів власників підприємства – отримання дивідендного доходу; працівників підприємства – вчасне отримання заробітної плати створення умов для кар'єрного розвитку; партнерів та контрагентів – ефективне довготривале співробітництво; органів місцевого та державного управління – забезпечення довгострокового розвитку торговельної галузі та поповнення бюджету податковими надходженнями.

Список використаних джерел

1. Корсак В.І. Теоретичні аспекти розвитку торговельних організацій та їх значення для регіональної економіки / В.І. Корсак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5–6. – С. 67–70.
2. Колесніков А.П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А.П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3(41). – С. 97–100.
3. Гусєва О.Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О.Ю. Гусєва // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 6(16). – С. 85–89.
4. Гончаренко О.М. Прогнозування стійкого розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2010_691/21.pdf
5. Сидоренко Ю.В. Особливості управління стійким розвитком міського наземного електротранспорту / Ю.В. Сидоренко // Экономика и управление. – 2011. – №1. – С. 103–110.
6. Вікіпедія. Вектор (математика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80_\(%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0\)#.D0.92.D0.B5.D0.BA.D1.82.D0.BE.D1.80_.D0.BA.D0.B0.D0.BA_.D0.BF.D0.BE.D1.81.D0.BB.D0.B5.D0.B4.D0.BE.D0.B2.D0.B0.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8C.D0.BD.D0.BE.D1.81.D1.82.D1.8C](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80_(%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)#.D0.92.D0.B5.D0.BA.D1.82.D0.BE.D1.80_.D0.BA.D0.B0.D0.BA_.D0.BF.D0.BE.D1.81.D0.BB.D0.B5.D0.B4.D0.BE.D0.B2.D0.B0.D1.82.D0.B5.D0.BB.D1.8C.D0.BD.D0.BE.D1.81.D1.82.D1.8C)
7. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
8. Раєвнева О.В. Діагностика та прогнозування стану розвитку промислового підприємства з урахуванням впливу трансформаційних ефектів національної економіки / О.В. Раєвнева, І.В. Чанкіна // Бізнес Інформ. – 2011. – № 7(1). – С. 98–101.
9. Arnold S. Home to wnideology and retailer legitimation: the institutional semiotics of Wal-Mart flyers / S. Arnold, R. Kozinets, J. Handelman // Journal of Retailing, 2001. – 77(2), Summer. – P. 243–271.

В статье рассмотрены основы разработки методического подхода к обеспечению устойчивого экономического развития торгового предприятия. Предложена модель иерархической диагностики потенциальных состояний предприятия, в основе которой лежит оценка потенциала выживания, потенциала устойчивости и потенциала устойчивого экономического развития предприятия.

Ключевые слова: устойчивое экономическое развитие, иерархическая диагностика потенциальных состояний, траектория развития, вектор развития, границы устойчивого пространства.

The article describes the basics of developing methodical approach to steady economic development of trade enterprise ensuring. The authors propose a model of hierarchical diagnostic potential states of the enterprise, which is based on assessment of the survival potential, potential of sustainability and potential of steady economic development of the enterprise.

Key words: steady economic development, hierarchical diagnosis of potential conditions, development trajectory, development vector, steady space borders.

Одержано 14.02.2014.

УДК 338.1

К.Ю. Ягельська

МІСЦЕ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ТИПОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті наведено узагальнену класифікацію типів економічного розвитку. Проаналізовано особливості перетворень в українській економічній системі, в результаті чого визначено місце трансформаційних процесів вітчизняної економіки в класифікації типів економічного розвитку. Констатовано ключові проблеми, що призвели до трансформаційної кризи.

Ключові слова: трансформація, розвиток, тип, індикатор, криза.

Постановка проблеми. Дослідження трансформацій економічних систем набувають все більшої актуальності у зв'язку зі швидкими глобальними змінами, що охопили світ і призвели до нестійкості економічних відносин. У межах зазначеного питання особливу увагу слід приділити проблемам економічного розвитку, від яких залежить майбутнє окремих соціально-економічних систем та структур загальнопланетарного рівня. Надзвичайна гострота проблематики економічного розвитку відчувається саме зараз, у період революційних змін кінця 2013 р. і дотепер, тому визначення правильного курсу та розробка ефективної концепції економічного розвитку стає нагальною проблемою сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи економічний розвиток, неможливо оминати праці таких вчених, як Й. Шумпетер, Дж. Стігліц, Дж. Сакс, С. Фішер, В. Геєць, Ю. Пахомов, А. Задоя, А. Філіпенко, О. Бузгалін, А. Чухно, І. Теняков, О. Орехова, Л. Мельник, А. Вугальтер, А. Поручник, Н. Гражевська, Я. Кронрод, М. Орнат та багатьох інших. Наукові досягнення зазначених дослідників є підґрунтям для подальших пошуків невирішених питань у сфері економічних трансформацій. У своїй роботі ми також спиралися на результати досліджень Д. Єфремова, О. Москаленко, В. Реутова, А. Бузні та А. Карлової, Н. Ілляшенко та О. Біловодської та інших вчених. Проте безперервні зміни тотальних еволюційних процесів та урізноманітнення економічних систем не дають можливості зупинитися на досягнутому і зробити остаточні висновки щодо ефективних шляхів забезпечення економічного розвитку.

Мета статті – визначити місце трансформаційних процесів вітчизняної економіки в узагальненій класифікації типів економічного розвитку та констатувати їх ключові проблеми.

Основна частина. Теоретичні підходи до тлумачення поняття «трансформація» згруповано у [1, с. 20], згідно з якими виділяють радикальний, еволюційно-революційний та структурний підходи, в результаті чого можна зробити висновок, що трансформація позначає якісні перетворення еко-

номічної системи, причому як деградацію системи, так і розвиток [2, с.168]. Тобто оскільки динаміка економічних систем може бути охарактеризована як прогрес, регрес і деградація, а трансформація позначає будь-які зміни властивостей чи перетворення виду або форми, саме розвиток є тим типом змін, що позначають вдосконалення та покращання. Історія свідчить, що наближенню до якісно нового стану в розвитку суспільства передують криза системи управління та своєрідний сплеск соціальної активності, що може виражатися у пропозиціях нових концепцій суспільного і державного устрою різними соціальними групами. Те, що Україна перебувала на порозі нового трансформаційного етапу, було очевидним. Спробуємо визначити характер трансформацій в Україні, що передували її нинішньому стану і відбуваються зараз.

Гносеологію економічного розвитку досліджено у [3]. Щодо його проявів зазначимо відсутність чіткого розмежування між типами, видами та формами економічного розвитку. Зустрічаються навіть описи моделей економічного розвитку під заголовком «форми», наприклад, [4, с. 68–83]. Оскільки вид, тип та форма є синонімами, не вважаємо відсутність єдиного категоріального апарату перепорою для досліджень розвитку. Отже, наведемо єдину класифікацію досліджуваного процесу на основі [5–9].

За метою розвитку виділяють локомотивний, випереджаючий та наздоганяючий розвиток. За джерелами – автономний та залежний або периферійний. За ефективністю (або факторами) – репродуктивний (екстенсивний), інтенсивний науково-технічний, інноваційний. За способом вираження можуть бути виокремлені висхідний, низхідний, ініціюючий, стагнаційний, депресивний, еволюційний (лінійний), революційний, інволюційний, поступальний (ступінчасто-поступальний), зворотний, акселераційний (прискорений), розмірений, затухаючий, інерційний, емерджентний, тупиковий, циклічно-хвильовий, інверсійний, хаотичний, ламаний та спіралеподібний розвиток. За змістом стратегічного планування виділяють ідеальний, реальний та радикальний розвиток. За способом управління – азійський (комуналістський), елітаризм (лібералізм) та гуманістичний розвиток. За моделлю – японський, західноєвропейський, американський. Таке виокремлення зазвичай пов'язують з поняттям «модель країни» («країнова» модель), яке використовується, коли соціально-економічний і політичний розвиток держави протягом тривалого періоду демонструють стабільність ключових аспектів, закладених в їх основу. У цілому цей підхід описує такі «моделі країн»: ліберальна (притаманна США, Канаді, частково Великобританії та Ірландії), неоліберальна чи приватно-корпоративна та соціально-ринкова модель (соціально-орієнтована економіка, соціал-демократична або соціал-ліберальна модель, що характерна для країн – членів ЄС, Ізраїлю, Німеччини). У межах цього підходу зустрічаються й такі, як корпоративістська модель розвитку, що має два різновиди: демократичний корпоративізм (найбільше притаманний Швеції) та ієрархічний корпоративізм (притаманний Японії) [10]. Інші підходи до виокремлення типів розвитку за моделями також розглянуто у [10].

Таким чином, економічний розвиток описує різні прояви трансформацій економічних систем. Трансформація економічної системи в

Україні за [1, с. 18–19] відбувається в складі трьох послідовних етапів:

1) 1991–1993 рр. – етап характеризувався частковим збереженням планової економічної системи і спробами її модернізації шляхом імплантації нових господарських елементів і відносин. Підсумком етапу стало різке скорочення показників розвитку;

2) 1994–1999 рр. – орієнтація на модель змішаної економіки. Підсумком етапу є практично повна заміна інститутів планової економіки на ринкові та поступовий перехід до постіндустріальної економіки;

3) 2000–2010 рр. – «пов'язаний з формуванням адаптованої до світового ринку національної економіки, що самоорганізується, поступовим переходом до п'ятого технологічного укладу» [11, с. 52].

Тепер спробуємо з'ясувати, які трансформації вітчизняної соціально-економічної системи притаманні поточному періоду.

Пороговими значеннями для основних соціально-економічних індикаторів розвитку є такі:

- річне зростання індексу цін не має перевищувати 3–5%;
- темпи зростання грошової маси повинні відповідати темпам зростання виробництва (але не більше 3–5% на рік);
- рівень дефіциту державного бюджету не має перевищувати 3–5% від ВВП;
- державний борг не має перевищувати 60% від ВВП;
- обсяг золотовалютних резервів має становити не менше 8% від ВВП та бути достатнім для покриття витрат з імпорту товарів як мінімум протягом трьох місяців;
- відношення поточних платежів з обслуговування зовнішнього боргу не має перевищувати 20% річних доходів від експорту;
- для забезпечення розширеного відтворення рівень нагромадження у ВВП має становити не менше 10%;
- рівень безробіття не має перевищувати 15–20% від загальної чисельності працездатного населення;
- розрив у грошових доходах 20% найбагатших та 20% найбідніших верств населення не має перевищувати 12 разів [12, с. 31].

Динаміку деяких із зазначених індикаторів наведено на рис. 1–3.

Так, протягом досліджуваного періоду спостерігається різна динаміка макроекономічних показників, ілюструючи короткострокові злети та падіння. З 2009 р. відбувається зростання зовнішнього боргу та безробіття, хоча слід відзначити, що безробіття не переходить критичної межі. Індекс інфляції, навпаки, знижується, хоча за офіційними даними, відбулося й зростання монетарної маси на 17,2%; в 2012 та 2011 р. вона зростала на 12,8% та 14,2% відповідно. Якщо з 2009 р. спостерігалось зростання ВВП, то 2013 р. характеризувався падінням економіки.

За десять місяців падіння промислового виробництва склало 5,2%. Золотовалютні резерви з початку року знизилися на 16% – з 24,55 млрд дол. до 20,63 млрд дол. станом на кінець жовтня 2013 р. Рівень припливу прямих інвестицій в Україну за десять місяців 2013 р. скоротився майже в 2 рази – з 4,76 млрд дол. у січні-жовтні 2012 р. до 2,45 млрд дол. у аналогічному періоді 2013 р.

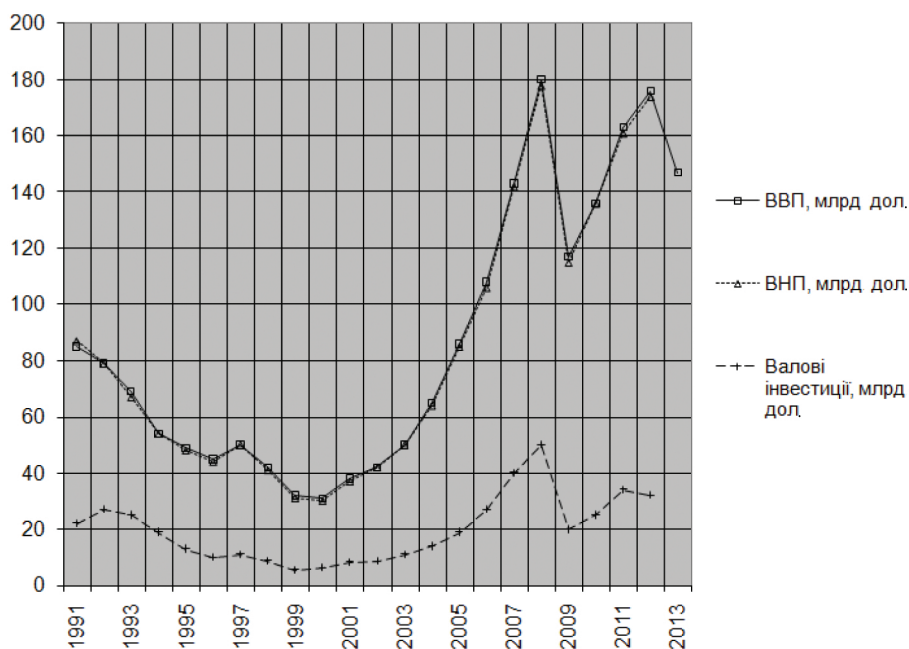


Рис. 1. Динаміка ВВП, ВВП та валових інвестицій за 1991–2013 рр.

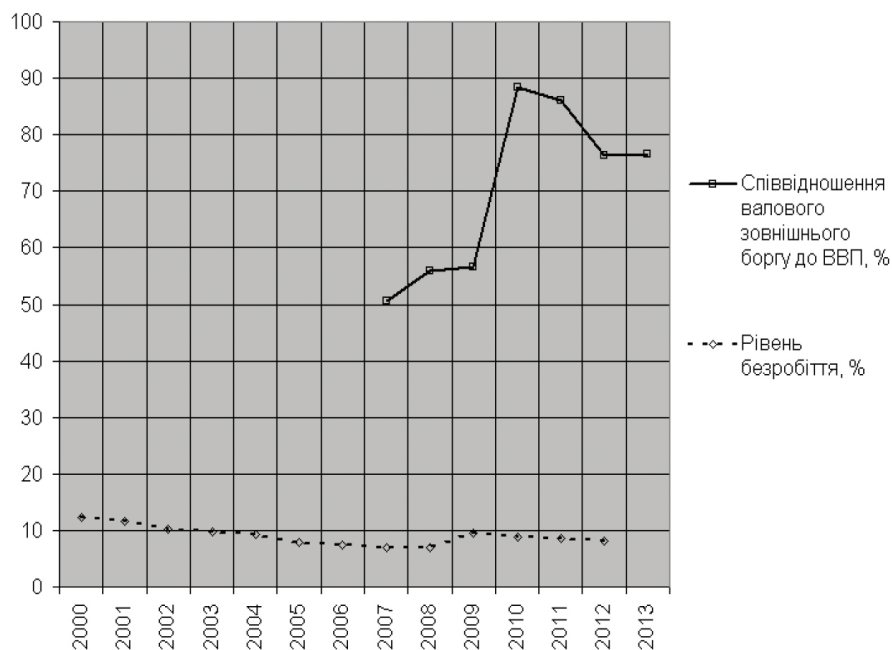


Рис. 2. Динаміка безробіття та співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП за 2000–2013 рр.

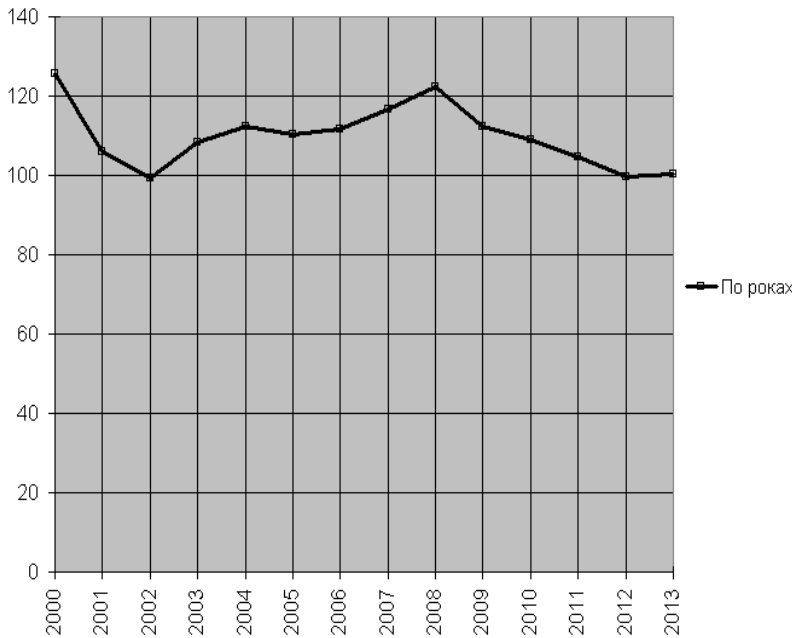


Рис. 3. Динаміка індексів інфляції за 2000–2013 рр.

На наш погляд, сучасним трансформаціям притаманні елементи лама-ного (згідно з рисунками, проте відсутня тенденція загального зростання), інерційного (через всіляку відсутність проривів), депресивного, стагнацій-ного та низхідного типів розвитку, що в цілому за способом вираження може бути охарактеризовано як ініціюючий розвиток. Такий розвиток виявляється у вигляді стагнаційного і депресивного розвитку господарської системи. За джерелами економічний розвиток можна охарактеризувати як залежний – екзогенний розвиток, що забезпечується за рахунок свідомого підпорядку-вання господарства світогосподарчій системі і (або) центру, який взяв на себе функції цілого, за факторами – як екстенсивний – пов’язаний з кіль-кісним зростанням факторів виробництва на наявній технічній основі за не-змінної технології, старих прийомів і способів організації праці. Такий роз-виток також має місце і в умовах збільшення тривалості використання фак-торів виробництва протягом певного часу.

Отже, оскільки досі не відбулося ні переходу до п’ятого укладу, ні ін-ших глобальних змін, характерних для третього етапу трансформацій, чет-вертий етап можна констатувати як трансформаційну кризу. Адже згідно з [1, с. 21], трансформаційна криза характеризується значною негативністю перетворень у результаті проходження заключних фаз трансформаційного процесу без повної зміни економічного порядку чи технологічного укладу, що склався. Таким чином, наступний етап трансформацій, скоріше за все, повернеться до рівня першого, проте якісно залежатиме від економічного розвитку, що стане на меті держави.

Згідно з [2, с. 380] трансформаційні процеси в Україні не слід розгляда-ти в лінійній площині. Мається на увазі суперечливе поєднання інституцій-

них інновацій, пов'язаних з демократизацією економіки і суспільства, а також олігархії, спрямованої на збереження та модифікацію інституцій авторитарного режиму. Тобто вітчизняна трансформаційна економіка «розвивається не стільки шляхом тотального руйнування старої економічної системи з наступним створенням принципово нової, скільки шляхом ускладнення існуючої економічної структури в результаті масового множинного вибору, детермінованого конкурентною ринковою, відтворювальною та інституційною підсистемами».

Серед ключових проблем, що призвели до трансформаційної кризи, можна виділити такі:

- індустріально-аграрна економіка, побудована на недосконалій структурі національного виробництва з морально і фізично застарілою технологічною базою;

- збитковість та неконкурентоспроможність національної економіки через низькорентабельну та енергоємну структуру виробництва, практичну відсутність корисних інновацій, негативну структуру експортно-імпортних операцій;

- несправедливий розподіл національного доходу між соціальними групами країни, прагнення до виключно власного збагачення;

- неможливість забезпечення поточного рівня споживання за рахунок внутрішніх ресурсів, що призводить до повної кредитозалежності, яка штовхає країну до соціальної прірви, де суспільна напруга – лише початок хаосу;

- тотальна бюрократизація, корупція і зрощення держави з тіньовим бізнесом, інвестиційна непривабливість національної економічної системи для зарубіжного та вітчизняного бізнесу;

- конфлікт короткострокових та довгострокових цілей, що відбувається за відсутності довгострокової стратегії, якої б дотримувались інституції при зміні державної влади, яка скасовує стратегії, намічені попередниками, що підриває економічну безпеку країни і змушує її жити сьогоднішнім за експлуататорським вектором використання ресурсів.

Висновок. На жаль, ні сучасні, ні минулі трансформації української економічної системи не можна охарактеризувати позитивно. Хаотичні короткострокові зростання окремих макроекономічних показників не дають змоги навіть висловити надію, що Україна розвивається. Проте історії відомі приклади, коли країни піднімалися за складніших умов, тому нинішня криза може стати відправною точкою для справжнього випереджаючого розвитку, головне – активізація діяльності української держави, спрямована на соціально-економічний прорив.

Перспективою подальшої роботи у цьому напрямі є розробка моделі випереджаючого національного економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Реутов В. Інституційні передумови трансформаційних зрушень в економіці України / В. Реутов // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 18–23.
2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
3. Ягельська К.Ю. Гносеологія економічного розвитку / К.Ю. Ягельська // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки: зб. наук.

праць Донецького державного університету управління. – Донецьк: ДонДДУ, 2011. – Т. XII. – С. 148–156.

4. Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: Экономика, 2002. – 260 с.

5. Орехова Е.А. Развитие теории национального хозяйства в современных условиях: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Е.А. Орехова. – Волгоград, 2008. – 412 с.

6. Ілляшенко Н.С. Випереджаючий науково-технічний прогрес розвиток: сутність та зміст / Н.С. Ілляшенко, О.А. Біловодська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – С. 11–14.

7. Єфремов Д.П. Формування стратегії прискореного економічного розвитку України: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Д.П. Єфремов. – Київ, 2008. – 217 с.

8. Москаленко О.М. Сучасна політична економія і мейнстрим як методологічний інструментарій економічної політики випереджаючого економічного розвитку країни / О.М. Москаленко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 1 (8). – 2012. – С. 19–29.

9. Бузни А. О сопряженной модели экономического развития / А. Бузни, А. Карлова // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2 (22). – С. 24–26.

10. Ягельська К.Ю. Моделі економічного розвитку: загальний огляд та вітчизняний вибір / К.Ю. Ягельська // Національні моделі економічних систем: формування, управління, трансформації. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції; ред. кол.: К.С. Шапошников [та ін.]. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 40–42.

11. Ерохин С. Структурная трансформация национальной экономики / С. Ерохин // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 49–55.

12. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем) // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4. – С. 3–47.

В статті представлена обобщенная классификация типов экономического развития. Проанализированы особенности преобразований в украинской экономической системе, в результате чего определено место трансформационных процессов отечественной экономики в классификации типов экономического развития. Констатированы ключевые проблемы, которые привели к трансформационному кризису.

Ключевые слова: *трансформация, развитие, тип, индикатор, кризис.*

The article presents a generalized classification of the types of economic development. The peculiarities of Ukrainian reforms in the economic system are analyzed, resulting in defined place of transformation processes of the domestic economics in the classification of types of economic development. The key issues that led to the transformation crisis are ascertained.

Key words: *transformation, development, type, indicator, crisis.*

Одержано 28.01.2014.

УДК 658.8(477)

С.С. Яременко

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПОДОБАНЬ СПОЖИВАЧІВ БІЖУТЕРІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

У статті проаналізовано сучасний стан українського ринку біжутерії та виділено його сегменти. Визначено структуру ринку біжутерії, яка включає сегменти біжутерії дешевої, середньої цінової категорії та дорогої. Сформульовано основні тенденції розвитку українського ринку біжутерії. Наведено результати дослідження вподобань споживачів біжутерії на ринку м. Дніпропетровська. Визначено основні фактори, які впливають на вибір споживачів; місця та частоту і основні мотиви купівель біжутерії. З урахуванням тенденцій розвитку українського ринку біжутерії зроблено висновок про доцільність відкриття торговельного підприємства в м. Дніпропетровську.

Ключові слова: ринок біжутерії, маркетингові дослідження, сегмент ринку, смаки та вподобання споживачів.

Вступ. На теперішній час в Європі намітилася нова хвиля зростаючого інтересу до біжутерії як засобу, здатного серйозно доповнити і підкреслити стиль одягу [2, 3]. Найбільші будинки моди стали знов активно звертатися до біжутерії. Українські жінки також відчували переваги європейського способу оновлення гардероба – за допомогою прикрас і аксесуарів, і, таким чином, мода на них прийшла і до України.

Останніми роками ринок біжутерії та аксесуарів активно розширюється, з'являються нові магазини з широким асортиментом аксесуарів. Експерти і гравці ринку відзначають, що ринок біжутерії – один з небагатьох в нашій країні, де конкуренція не така велика [3, 6, 7]. Дрібних торговців і оптовиків останніми роками стали змінювати мережеві торговельні магазини, а постачальники переорієнтовувалися на дорожчу продукцію. За останні три роки кількість нових оптових і роздрібних продавців збільшилася в тричотири рази. У будь-якому торговельному центрі сьогодні не один-два відділи біжутерії, як було кілька років тому, а у декілька разів більше.

Постановка завдання. Оцінки експертів відносно обсягу ринку прикрас і його сегментів дещо різні: у 2013 р. обсяг українського ринку біжутерії і аксесуарів склав, за різними оцінками, від 0,8 до \$1 млрд [8]. Проте експерти сходяться в одному: український ринок біжутерії зростає щороку на 30–40%. Прикраси є частиною ширшої групи – аксесуарів, і куди входять ще і головні убори, шарфики, хусточки і ремені. Але основна частка належить саме прикрасам – майже 60% [3]. Ураховуючи тенденції розвитку українського ринку біжутерії і аксесуарів **метою** цього дослідження було визначено таке: оцінити стан ринку біжутерії та аксесуарів м. Дніпропетровська, провести маркетингове дослідження з метою вивчення споживачьких уподобань та надати рекомендації щодо відкриття торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стан українського ринку біжутерії та аксесуарів можна охарактеризувати таким чином: за кількістю позицій, які продаються, традиційно лідирують каблучки, ланцюжки і сережки; найпопулярнішим напрямом є «класика» (частка якої становить 20–30% продажів); зростаючий тренд спостерігається в напрямках «етника» і «гламур». Крім того, попит на біжутерію дуже схильний до впливу моди, а швидка змінюваність колекцій забезпечує сильну лояльність клієнтів і прихильність до марки.

На ринку біжутерії розрізняють три сегменти: дешевої біжутерії, середньої цінової категорії і дорогої. У міру зростання і розвитку ринку співвідношення сегментів на ринку змінювалося. Так, наприкінці 1990-х років 90% продажів біжутерії припадало на дешеві дрібнички, що продавалися на ринках і в переходах метро, зараз частка цього сегмента знизилася до 50%. На теперішній день у натуральному вираженні майже 50% належить дешевій продукції, 40% – продукції середнього цінового діапазону і 10% – дорогим виробам під брендами відомих майстрів і будинків моди [3, 8].

На частку дешевої біжутерії на українському ринку припадає приблизно 50% загальних продажів (у натуральному вираженні). Ціна дешевих виробів складає в середньому 10–20 грн. Це китайські, афганські, індійські вироби. Роздрібні торговці, що мають мережі дрібних точок у переходах метро і на ринках, купують товар оптом на оптових ринках в Одесі та Харкові. Ціни нижчі, зате і купують тут більше і частіше. Торговельна націнка на дешеву біжутерію низької якості складає, за деякими даними, до 200–300%, а основна частина її вартості припадає не на виготовлення, а на доставку літаком з Китаю. Прикраси вартістю 20–50 грн виробляються також у Китаї. Але найчастіше за все на них написано «Made in Italy», і якість їх трохи вища.

До середньої цінової групи належить товар, роздрібна ціна якого від 50 до 150 грн за виріб, і продається він під своєю торговельною маркою. Формат продажів продукції цього сегмента – прилавково-вітринні секції і бутики великих торговельних центрів, відділи універмагів, Інтернет-магазини, а також невеликі спеціалізовані магазини. Як правило, це біжутерія вітчизняних, німецьких, французьких та італійських фірм (Grey Stone, Bijoux Land, Selena, Iness M. Paris, «Еталон-Женаві», «Альтес», «Авеню» та ін.), а також деяких китайських та корейських виробників [3, 8]. Ця група складає не менш 40% продажів у натуральному вираженні.

На вироби дорогих брендів припадає приблизно 10% загального обсягу продажів. У цьому сегменті в основному працюють імпортери дорогого одягу і парфумерії, які самостійно купують для своїх магазинів прикраси відомих майстрів. У середньому ціна таких виробів складає 500–800 грн, але досягає і 3000–5000 грн. До цієї групи входять прикраси відомих торговельних марок — Yves Saint-Laurent, Christian Dior, Ted Lapidus, Christian Lacroix, Kenzo, Valentino та ін. Вишукані прикраси продаються в престижних магазинах і бутиках, де реалізується одяг цих же торговельних марок. Проте необхідно відзначити, що структура ринку біжутерії у вартісному і натуральному вираженні сильно відрізняється. Так, якщо в натуральному вираженні лідирує дешева біжутерія, то у вартісному – середньої цінової категорії. За оцінкою «Експрес-огляду», найактивніше розвивається ринок біжутерії се-

реднього цінового сегмента [3]. У 2013 р. простежувалася тенденція до скорочення частки обсягу ринку дешевої і дорогої біжутерії внаслідок збільшення частки прикрас середнього цінового сегмента.

Внутрішнього виробництва біжутерії в нашій країні практично немає, тому цей ринок залежить від імпорту: до України імпортуються всі види біжутерії. Значну частку займає контрафактна продукція, яка ввозиться в основному з Китаю та Туреччини [3, 8]. За різними оцінками, її частка може досягати однієї третини від усього обсягу ринку. В умовах кризових явищ в економіці на споживчому ринку відбуваються певні зміни та перетворення, що стосуються як окремих видів товарів, так і сегментів ринку. Сьогодні відбувається переорієнтація попиту споживачів на ринку прикрас. Зменшення продажу в преміум-сегменті в основному відбувається за рахунок зниження попиту на ексклюзивні та дорогі вироби. На українському ринку прикрас почала виявлятися загальносвітова тенденція відмови від золота і платини та зростання попиту на вироби із срібла. Варто зазначити, що золото, срібло і коштовні камені, ставши більш доступними великій кількості населення, перестали бути предметами розкоші. Ювелірні прикраси як товар перестали бути об'єктом інвестування. Сьогодні споживач розглядає їх як елементи стилю. А оскільки більша частина населення не може дозволити собі дорогі речі, тому найбільшим попитом користується масова продукція (до 300 грн за виріб), яка займає 60% ринку прикрас і дає можливість підкреслити стиль та індивідуальність споживача, а саме, біжутерія. Біжутерія – це ювелірні прикраси, вироблені з різних матеріалів. Їх виробляють зі сплавів металів, пластмаси, кольорового скла і кераміки. Майстерність ювелірів досягла такої досконалості, що за зовнішнім виглядом біжутерія не поступається справжнім ювелірним виробам.

Моніторинг сучасного українського ринку прикрас показує, що у 2012 р. було реалізовано біжутерії та аксесуарів на 20 млн дол. США у роздрібних цінах, які займають приблизно 20% ринку. Лише два роки тому обсяг ринку був удвічі менший і становив 10 млн дол. США. Надалі зростання обсягів споживання, за різними оцінками, буде відбуватися від 20 до 50% [3].

Головними споживачами прикрас, безумовно, є жінки. Найбільшим попитом серед них користуються брошки, сережки та браслети класичного стилю. Їхня частка становить 20–30% продажу. Особливої популярності за останні три роки в Україні набули прикраси ручної роботи на основі термопласту, так званий хенд-мейд. Зацікавленість цією продукцією стрімко зростає серед споживачів. Конкуренція між різними виробниками прикрас ручної роботи стала помітно жорсткішою, адже з'являються ідентичні прикраси різних виробників. Споживача можна привабити лише якістю та досконалістю виконання. З іншого боку, поява багатьох майстрів, що працюють у цій сфері, є великим стимулом до розвитку і вдосконалення робіт кожного з них, адже тепер потрібно виділитись не лише ексклюзивним товаром, а й якісним. Кожен з них займає своє місце в сегменті ринку хенд-мейд прикрас. Частка ринку визначається обсягом виробництва, реалізації та кількістю представництв на території України. Деякі їхні дизайнерські ідеї стають популярними і йдуть у масове виробництво. На сьогоднішній день на ринку найбільшу частку займає середній ціновий сегмент, на який припадає 55%

обсягу ринку; 10% займає найнижчий ціновий сегмент; на елітну продукцію припадає 35%, до цього цінового сегмента в основному входять прикраси ручної роботи, вироблені з використанням дорогих матеріалів, та ті, які потребують складної роботи майстра. Але незважаючи на зростання обсягів виробництва та реалізації прикрас ручної роботи, можна виділити такі проблеми насичення ними ринку в Україні:

- відсутність інформації про стан ринку прикрас ручної роботи;
- неналагодженість комунікацій між майстрами;
- неможливість спрогнозувати зростання (спад) попиту на товари;
- стрімкий розвиток спричиняє появу надто великої кількості конкурентів, що призводить до розбалансованості системи функціонування на ринку.

Отже, проаналізувавши ринок біжутерії в Україні, можна з упевненістю сказати: сьогодні він лише починає насичуватись, що дає змогу підприємцям створювати та розширювати власний бізнес. У той же час кількість дешевої китайської та корейської продукції скорочується, і на ринку з'являються вироби вітчизняного виробництва. Що стосується ринку прикрас ручної роботи, то на ньому спостерігається поява такої проблеми, як відсутність достатньої інформації про виробників. Тобто кожен майстер працює локально, відокремлено від світу хенд-мейду, і виробники об'єднуються лише в невеликі групи майстрів, чиї роботи представлені на тому чи іншому сайті посередників і магазинів. Відчувається брак загального інформаційного порталу для виробників прикрас ручної роботи, де можна було б отримати інформацію про товари різних груп та видів ручної роботи, це допомогло б відстежувати конкурентів і стимулювати якість виробів ручної роботи, а також уникати копій авторських товарів та плагіату.

Для вирішення цих проблем необхідно проводити виставки-ярмарки, на яких дизайнери могли б представляти і презентувати товар для інших майстрів та відвідувачів виставки. Це дасть змогу виробникам знайти корпоративних замовників та постійних клієнтів. Іншим перспективним шляхом реалізації продукції майстрів українського хенд-мейду є співпраця з магазинами. Загалом перспективними шляхами продажу для українських дизайнерів своїх виробів можуть бути: інтернет-торгівля, магазинна торгівля, торгівля на виставках-ярмарках, реалізація продукції через посередників.

З метою кращого задоволення вподобань споживачів біжутерії м. Дніпропетровська було проведено маркетингове дослідження вподобань покупців біжутерії та аксесуарів на предмет виявлення їхніх смаків і вподобань та факторів впливу на їхній вибір. У процесі дослідження було опитано 50 потенційних покупців, які проживають у м. Дніпропетровську на ж/м Комунар. На основі отриманої інформації можна відзначити, що:

- більшості опитаних подобається носити біжутерію;
- зазвичай улюблена краса піднімає настрій і додає впевненості у собі;
- акції та знижки значною мірою впливають на вибір покупців;
- при виборі магазину переважну роль відіграють доступні ціни та якість товару;

– велику роль відіграє актуальність колекцій (оригінальність) та зручність розташування магазину.

На питання «Як часто Ви носите біжутерію?» було отримано відповіді, які наведено на рис. 1.

На рис. 2 наведено фактори, які впливають на вибір споживачів біжутерії.

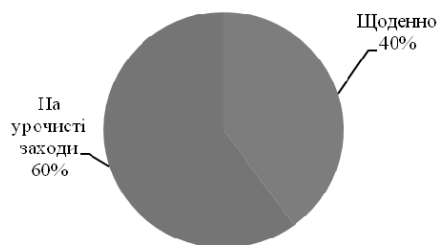


Рис. 1. Як часто носять біжутерію



Рис. 2. Фактори, які впливають на вибір споживача

Також перед респондентами стояло питання «Де ви вважаєте за краще купувати біжутерію?». Результати опитування щодо вибору місця купівлі біжутерії наведено на рис. 3. Відповіді на запитання «Як часто Ви купуєте біжутерію?» наведено на рис. 4.

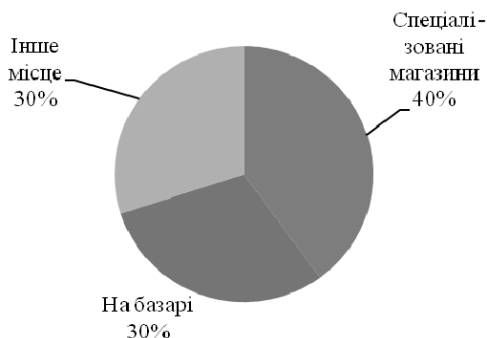


Рис. 3. Місце вибору біжутерії

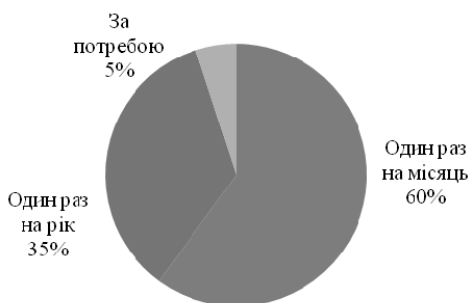


Рис. 4. Частота купівель біжутерії

На основі відповідей споживачів визначено, яку роль відіграє ціна при виборі біжутерії. З рис. 5 видно, що для 20% опитуваних ціна має вирішальне значення; для 70% споживачів вона вивчається і береться до відома, а для 10% опитуваних ціна не має значення.

Також більшість опитуваних споживачів відзначили, що їх цікавить асортимент біжутерії. Крім того, важливо враховувати принципи вибору біжутерії споживачами. На основі проведеного нами дослідження можна сформулювати певні принципи вибору біжутерії споживачами, а саме:

– споживачі купують біжутерію імпульсивно (70% опитаних), обирають те, що їм сподобалось (за принципом «прийшов–побачив–купив»);

- споживачі купують біжутерію швидко (20% опитаних), це обґрунтовано тим, що більшість людей «на ходу» купують біжутерію;
- споживачі купують біжутерію вдумливо, цілеспрямовано, знаючи чого вони хочуть на певний момент (10% опитаних).



Рис. 5. Роль ціни при виборі біжутерії

На основі отриманих результатів маркетингового дослідження можна стверджувати, що споживачі останнім часом стали більш активно цікавитися біжутерією та аксесуарами, важливим є місце вибору та якість товару. У зв'язку з цим ринок активно розвивається, кількість гравців збільшується, відбувається поступова переорієнтація попиту на товар більш високих цінкових груп. До перспективності ринку можна віднести і той факт, що на український ринок в останні 5 років активно виходять нові міжнародні гравці. Відбувається укрупнення ринку. У той же час найбільша частина ринку – це імпортна продукція. Разом зі значною часткою турецької контрафактної продукції, а також великою кількістю дрібних китайських виробників дешевого і низькоякісного товару, на ринку присутні західні гравці з Польщі, Італії, Німеччини, США, які позиціонуються в середньому та дорогому сегментах.

Висновки. У цілому з огляду на те, що український ринок біжутерії ще не насичений і продовжує зростати, підприємствам потрібно більш детально планувати маркетингові заходи зі стимулювання споживацької активності при купівлі біжутерії та вивченні їхніх потреб.

Також згідно з отриманими результатами маркетингового дослідження щодо вподобань споживачів біжутерії можна стверджувати, що їхні смаки та вподобання змінюються достатньо швидко, і ця зміна залежить від стану багатьох факторів як макро-, так і мікросередовища. Але оскільки ринок біжутерії продовжує зростати, цілком можливим рішенням може бути відкриття торговельного підприємства в м. Дніпропетровську, яке побудує свою діяльність з урахуванням результатів дослідження вподобань споживачів біжутерії і зможе успішно конкурувати на українському ринку, а враховуючи тенденції розвитку ринку біжутерії успішно функціонувати і зміцнювати свої конкурентні позиції.

Список використаних джерел

1. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест; пер. с англ.; М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 760 с.
2. Маркетинговые исследования в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing-ua.com>
3. Обзор рынка бижутерии и аксессуаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://anava.rutkin.info/node/49>
4. Сайт «Всеукраинская рекламная коалиция» – ВРК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adcoalition.org.ua/>
5. Сайт Информационный канал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ubsjournal.com>
6. Сайт Маркетинговая исследовательская компания InMind Factum Group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inmind.com.ua/>
7. Свой бизнес – бижутерия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.torgsoft.com.ua/index.php>
8. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>
9. Український діловий портал / Офіційна сторінка журналу «Компаньйон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua>
10. Хибинг-мл., Р. Настольная книга директора по маркетингу: маркетинговое планирование. Полное пошаговое руководство / Р. Хибинг-мл., С. Купер; [пер. с англ. Д. Куликова]. – 3-е изд.. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.

В статье проанализировано современное состояние украинского рынка бижутерии и выделены его сегменты. Определена структура рынка бижутерии, которая включает сегмент дешевой бижутерии, сегмент средней ценовой категории и сегмент дорогой бижутерии. Сформулированы основные тенденции развития украинского рынка бижутерии. Представлены результаты исследования потребительских предпочтений бижутерии на рынке Днепропетровска. Определены основные факторы, которые влияют на выбор потребителей; места, частоту и основные мотивы покупок бижутерии. Учитывая тенденции развития украинского рынка бижутерии сделан вывод о целесообразности открытия торгового предприятия в г. Днепропетровске.

Ключевые слова: рынок бижутерии, маркетинговые исследования, сегмент рынка, вкусы и предпочтения потребителей.

The article analyzes the current state of the Ukrainian market of jewelry and its segments are highlighted. The structure of the market of jewelry, which includes a segment of cheap jewelry, mid-market segment and a segment of expensive jewelry, is determined. The basic trends in the development of Ukrainian market of jewelry are formed. The results of studies of consumer preferences in the market of fashion jewelry Dnepropetrovsk are demonstrated. The main factors that influence consumer choices, places, frequency and underlying motives shopping jewelry, are determined. Given the trends in the development of Ukrainian market of fashion jewelry, feasibility of opening a trading enterprise in Dnepropetrovsk is concluded.

Key words: fashion jewelry market, market research, market segment, tastes and preferences of consumers.

Одержано 14.02.2014.

SUMMARIES

УДК 640.41.009.12

A. Donets

METHODICAL APPROACH TO THE DIAGNOSIS OF COMPETITIVENESS OF HOTEL ENTERPRISES

Key indexes such as Market Penetration Index (MPI), Average Rate Index (ARI), and Revenue Generator Index (RGI) are identified, based on the use of the resource approach to the assessment of the competitive position of the company in the hotel market. The direct correlation between Revenue Generator Index and Market Penetration Index and Average Rate Index by using mathematical transformations is confirmed.

The methodical approach to the diagnosis of the hotel enterprise competitiveness was proposed, which is based on three logical assumptions: the level of competitiveness of the hotel enterprise depends on the efficiency of its operations and its principal indicator that reflects the efficiency of the hotel enterprise, Revenue Generator Index has a direct correlation with Market Penetration Index and Average Rate Index. Use of this approach for the diagnosis of the hotel enterprise competitiveness helps to optimize management decisions aimed at improving the efficiency of the company in the hotel market.

УДК 658.15

S. Dubinskiy

MODERN APPROACHES TO IMPROVE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF MANAGEMENT ACTIVITY INDUSTRIAL ENTERPRISES

Modern tendencies of competitiveness is forcing at foreign and local markets, influence on globalization growing, and integration into the global economics provide the necessity to improve organizational and economic mechanisms of enterprises managing.

Organizational structure functioning of big manufacturing enterprises in Ukraine has its own peculiarities. It's spoken about leading enterprises of mechanical engineering and metallurgical branches. The peculiarity of production and technologies don't allow the enterprises to react immediately on permanent changes of environment.

As a result giving the general characteristics of the organizational structure we can emphasize the following suggestions which determine its validity:

- organizational structure of the enterprise which provides coordination of all management functions;
- structure of the organization determines rights and responsibilities of managerial levels;
- the type of the organizational structure depends on the effective activity of the enterprise, its usage and prosperity;
- the structure taken in the concrete firm determines organizational behavior of its employees.

It has been determined the prominent role is played by the strategy of the enterprise development, the strategy to reduce the costs or the strategy which includes the features of these both ones choosing the organizational structure and improving organizational and economic mechanism.

УДК 339.7

P. Dziuba

GLOBAL IMBALANCES IN INTERNATIONAL PORTFOLIO FLOWS: EMPIRICAL TESTS OF SOME THEORETICAL APPROACHES

This article is devoted to the empirical testing of some International Capital Assets Pricing Model theoretical postulates. The one tested refers to the three fund theorem and implies

that all international portfolio investors should hold equal portfolios containing all stocks of the world market proportionally to their world market capitalization. The hypothesis on the imbalances between the mentioned indicators is confirmed. The shares of the explored 71 markets in the world market portfolio and in the global portfolio liabilities during the period between 2001 and 2012 are calculated. These figures differ in favour of the first and in some years they differ significantly. The uncovered imbalances support the fact that the explored markets in particular and the world market as a whole are underinvested. The special calculation methodology is developed. The level of a market foreign overinvesting / underinvesting level is calculated as the difference between the relations of the actual factor – the share in the global portfolio liabilities to the equilibrium factor – the share in the world market capitalization and the unity.

The overinvesting / underinvesting level is calculated for all countries and the double criteria analysis is being carried out. The 9-cluster overinvesting / underinvesting level matrix is elaborated and examined. The matrix analysis did not allow supporting the theoretical idea that the market dynamics were to tend to equilibrium and the arising imbalances were to be self-liquidated. Instead different markets groupings show different dynamics patterns, different imbalances behaviour and different trends.

УДК 663.2:519.71

A. Garkusha, O. Serhieieva

DESIGN OF BALANCED OF THE ECONOMY GROWING OF WINERY ENTERPRISE

The article analyzes the essence of the economy growing of enterprise which is the necessary condition of development, to grow ability production and realization of products volumes on condition of increase of efficiency of the use of present resources (achievement of optimum proportions between volume indexes, which answers the «gold rule of economy»).

The economy growing of enterprise can take place mainly due to the personal funds (own capital increase due to the capitalized income), that provides the intensive type of development and extended recreation of enterprise. From other side, for growth of volume indexes of enterprise loan facilities can be attracted, but it is reflected on the partial or complete loss of its solvency and decline of financial firmness.

The three-component factor model of rate of the economy growing of winery enterprise, which is the system of three components (equalizations), which take into account influencing of separate parameters (factors of the first and second order) on the associate indexes of the economy growing are growth rates of volumes of the realized products, assets and property asset are offered in the article to take into account the specific features of winery enterprises. Practical realization of model foresaw the design of parameters of its components on the «Artemovsk Winery» example on the basis of different variants of their changes.

In accordance with the rich in content filling of each of components of the offered model, economic maintenance of rate of the economy growing characterizes possibilities of growth of volume of the realized products of winery enterprise due to the reinvestment of the personal funds in economic activity through intercommunication and interdependence of all aspects of activity of enterprise are production, financial and investment.

УДК 330.322

G. Glukha

INVESTMENTS AND THEIR IMPACT UPON THE ECONOMIC GROWTH

The article theoretically justifies the interdependence between economic growth and real investments.

The issue remains quite topical despite the fact that much of the economic literature is devoted to its study. However it is of the utmost importance to consider what the role of investments is when it comes to the economic growth in Ukraine.

The article theoretically justifies the dependence of economic growth and real investments, studies the gross fixed capital formation dynamics in Ukraine and compares real investments global trends

Global economic growth trends and GFCF in 14 countries have been analyzed. The results have shown that GDP growth directly depends on GFCF accretion in all the states under the study. In addition gross fixed capital formation in Ukraine has been considered. The correlation coefficient for Ukraine makes 0.88 that demonstrates strong interdependence between these indicators.

As we see it to renew the economic growth and development potential the highest priority here is to improve the state investment policy.

As the result Ukraine will accelerate its economic growth and by stimulating its industrial production will improve its population welfare.

УДК 655.3.066.23:519.71

E. Kholod, L. Yarmolenko, T. Chumak

INFORMATION SYSTEM MODELING PRICES PROMOTIONAL PRODUCTS

This article is devoted to a problem of creation of information systems of modeling of the price for advertising production.

The existing mathematical methods and models used at modeling of the price were analyzed, and the theoretical explanation was given for a choice of a component of price model. The offered model can improve quality of modeling of the price with the help of the advanced technique of drawing up of the price, on base of using the complex approach. Cost, market and the organizational components are taken into account that allows receiving a competitive price level.

The automated information system of modeling of the price is developed, that realizes of component of price model. The designing was executed in Microsoft Visual Studio 2008 with use of language C ++. The software includes precise system of modules, which have convenient interface, developed (unwrapped) system of the menu, all-round system of the menu, visual construction of windows, illumination of codes etc.

The offered system can be used in business connected to advertising. The efficiency of use of system is confirmed by introduction at the enterprise «Laksheri Communication».

The creation of additional modules is expedient as the further researches to connect the specified software with packages of the applied programs, which are used in work of the enterprise.

УДК 658.11

S. Kholod, S. Grushevskiy

SYSTEM-DESIGN APPROACHES TO THE SURVIVAL AND REPRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Modern science for the management considers the company as a classical system, and therefore the modern enterprises and their activities meet the majority of the provisions of general systems theory.

One of the main features of such systems is not just in the stability of the flow as it is inherent in all systems, regardless of their nature, but also the capacity for self-renewal and self-development.

When it comes to effective management capabilities, the company should have the possibility of its environmental impact. It is, first of all, change your perception of the environment itself, and change the philosophy of his understanding of the processes that take place around the company.

An effective mechanism should be considered a potential enterprise management play in the process of development, which allows the prediction based on the strategic potential to form an adequate subsystem operating capacity, which in turn allows fluid solution and the most promising tasks of the enterprise, them in a forecast system strategic development potential.

Research on management capabilities allows enterprises to distinguish two types of approaches: potential management and regulatory management. Since management aimed at reproduction and development potential in the market space and time, regulating management should support the process survives bridge building. It should not be confused with the weather management of the strategic potential and regulating management represents adequately the operational management. This is a different concept, the essence of which will be revealed in the next work.

УДК 339.133:159.9

S. Kuzminov

MARKET DEMAND AND CONSUMER BEHAVIOR: PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF THE INTERDEPENDENCE

The article concerns the problem of consumer behavior in the context of market demand. The scope of application of the standard model of market demand for the analysis of markets for non-identical products is analyzed. The problem of application of the neoclassical model of demand in antitrust regulation is identified. Based on a comparison of economic and marketing approaches to the definition of market edges the conclusion about fundamental differences between theory and practice in this matter is made. The challenges of solving the problem of non-identical products markets through the concept of cross-elasticity are revealed. The main problems of the concept of cross-elasticity are: a narrow range of applicability, the dependence on the price level. The problems of neoclassical price theory in the psychology of perception attributive characteristics of the goods are examined. The implicit neoclassical assumption of comparability of heterogeneous goods is refuted. Post-industrial economy is characterized by a change in focus of interaction between seller and buyer. Classic marketing during mid-twentieth century was aimed at identifying the needs for subsequent satisfaction of it. Modern marketing is focused on creating needs. Improving the efficiency of this type of marketing is possible through retransmission of signals about good qualities from buyer to consumer on the market.

УДК 657.1

S. Kuznetsova

ACCOUNTING PERSPECTIVE: STRATEGY, TAXES, E-COMMERCE AND SOCIAL ORIENTATION

Significant factors that led to the development of Ukrainian accounting concepts is the inability adopted methodology, methodological and organizational principles of accounting meet the information needs of users currently reforming the national economy. Background and the need to reform the accounting system is to change the properties of information management. For this reason, the relationship management entities and the accounting system can be considered as one of the properties of the operation of the accounting system, the external characteristics of accounting, which greatly affects its properties, internal characteristics.

The accounting system in the process of synergistic development must acquire specific characteristics: integrity, strategy (predictability), dynamics, electronic, creativity, actuary, social (environmental) orientation.

Strategic (predictability) accounting should be considered as the direction of the accounting system in terms of deepening analytical recording the accounting and transformation of financial statements provided to users of the financial analysis of problems related to commitments, control, cash and potential and decision forecasting (strategic) management decisions.

To develop a creative approach to accounting advisable to shift emphasis to the transformation of existing accounting systems to provide high-quality accounting information to external and internal users. In this regard must necessarily be using appropriate scientific methods and techniques that maximally prevent the introduction of instruments distortion of accounting information.

As social accounting and, in particular, environmental accounting, involving only the need for more detailed accounting of individual objects in terms of environmental focus, it cannot act as an independent accounting system, and should be considered only in the context of additional requirements on analyticity accounting information.

Use of existing conceptual approaches to further synergistic development of accounting in Ukraine provide transformation accounting system that will form the basis of qualitative information in the form of accounting information for management.

УДК 339.92

E. Limonova, K. Arkhipova

TRANSNATIONAL CORPORATIONS: THE MAIN STAGES OF DEVELOPMENT AND REGULATION OF THEIR ACTIVITY IN TERMS OF GLOBALIZATION

The article reveals and analyzes the basic directions of transnational corporation influence on the processes of globalization, accomplishes the chronological stages of transnational corporation development and their characteristics, justifies the necessity of their activity regulation.

At the beginning of the 21st century intensive production and investment globalization has begun. This procedure is accompanied by unification of separate economic subjects into one unit. The elimination of restrictions and blurring of the boundaries, the reduction of the temporary factor – all of these are the consequences of globalization processes. In these terms the activity of transnational corporations, their influence on the economies of the particular countries and the development trends of global economic indicators on the whole take on special significance.

Placing the particular parts and stages of renewal processes on the territories of the separate countries transnational corporations are the most powerful groups of corporate business that operate on a global scale and act the top role in the intensification of global economic interconnection. The financial and commodity flows run through the structures of transnational corporations and determine the development of the world economy. All mentioned above testifies to the actuality of theoretical comprehension of the transnational corporation phenomenon, the necessity of its further scientific research.

In order to achieve the target the author studies the impact of transnational corporations on the process of globalization, defines that the transnationalization of the global economy is the basic driving force of globalization, identifies the five generations of transnational corporations and examines their peculiarities. Also the basic regulation levels of the activity of transnational corporations are analyzed.

As a result of this investigation the author came to the conclusion that the transnational corporation is the component of the global economy that obeys its derivative laws and implements feedback effects on the global economy; it is the product of the globalization processes. In connection of the great number of new features in the modern transnationalization process the global economy and the corporate economy in the host country are affected. That is why there is the necessity of transnational corporation activity regulation on the four levels: supranational, intergovernmental, governmental and public one.

УДК 330.322.54

P. Lytvynovska

METHOD OF SELECTION VECTOR MULTIVARIATE INVESTMENT PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The technique of multivariate graphs-analytical solution of the problem areas is proposed for investment matching vectors, in order to select one of two alternative directions for multiple types of investments at various levels in the public-private partnership.

To ensure an objective comparison of alternatives and selection of suitable PPP in quantifying the required number of factors that characterize the existing regional national economic and cultural problems, usually require operational training informed decisions individuals make decisions, and taking into account the advantages party that invest in PPP – all this requires the development and application of technologically simple method for comparing alternatives and assess the benefits of a particular investment options within the PPP.

The use of multiple schedules factors in multi criteria decision making problems can make monotone transformation of variables and allows to transfer multi objective model into mono criteria one (after splitting factors to functionally homogeneous groups, further normalization and ranking of investment options according to their importance, which quantitatively characterize these factors).

Application of generalized quality areas for investment under PPP stages are determined by the schedules of multiple factors by technically simple procedure. This allows quantifying, comparing alternative courses of PPP aware of the problem and the factors by focusing on challenging issues to maximize outcomes PPP.

Additional procedures reduce synthesis of factors required for the preparation of decisions during management planning and to assess the impact of solutions is possible by programming and use of computer technology on the basis of guidelines that must be developed in accordance with the procedure laid down graphics and analysis of multivariate comparison and selection of the best in PPP.

УДК 621.009.12

T. Mishustina

METHODS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF TRADEMARK ENGINEERING ENTERPRISE

The article has developed a methodical approach to evaluating the brand competitiveness of an engineering enterprise based on a system of quantitative and qualitative indicators of the competitiveness of the trademark (trademarking effectiveness; loyalty to the trademark, the business reputation of the enterprise which is the trademark owner and the legal protection of the trademark; latitude distribution, the average annual increase in value of the trademark, trademark sales profitability) and estimates models of the brand competitiveness as a volume geometric figure (pyramid), which is a quantitative measure of the stability of the trademark competitive state of the engineering enterprise. An estimation algorithm of competitive trademarks of engineering enterprises has been proposed. Competitiveness of the trademark has been offered to calculate volume of the figures which were formed by combining indicator values, using the formula of the volume pyramid. For the final determination of the result evaluation of trademark competitiveness, given that it is a relative indicator suggested to compare the competitiveness of the trademarks with the ideal level of brand competitiveness and the level of competitiveness of the leader that is a trademark which received the highest score of competitiveness. It is proved that such a methodical approach makes it possible to analyze the influence of individual factors that ensure the competitive position of the machine building company's brand on the market as well as to assess the possible consequences of their changes in the future.

УДК 658.26:330.1

V. Mukhin, U. Pysmenna

GLOBAL DISPARITY OF ENERGY RESOURCES DISTRIBUTION AND ITS INFLUENCE ON THE ECONOMY SECURITY

In the conditions of economic relations globalization, among the most vulnerable issues of economy security is the guaranteeing of energy security. The sphere of oil and coal extraction and supply is almost fully involved in globalization processes around the world. The major segment of the world organic fuel extraction becomes an article of world trade,

while the dependence of stable performance of developed countries economies on oil import is higher and tends to enhance. Today the international oil market defines the overall situation at the world energy market. However, presumably during the nearest decades the solid fuels (coal) and the natural gas would competitor the second place in the world energy balance.

Modern energy system becomes an instrument for goals achievement and keeping the positions at the international politics arena. In addition to «demand-supply» mechanism, the world oil and gas market conditions are ponder ably influenced by the geopolitical aspect. Nowadays the geopolitical extra of oil ranges 10-15%, while in the eighties as well as in 1996-2003 it was absent. So the solution of global energy security problem has to be sought primarily in the field of stable and safe international primary energy resources trade, and then in the field of their exhaustion.

The great dependence of Ukraine on energy resources import fairly induces the economy deformations threat. The Ukrainian pipeline system is almost the only energy object of the world economy significance due to the favorable location between the extraction and consumption regions, its connection with arterial pipelines of neighboring countries, the European largest (after Russian Federation) complex of subterranean gas storages, as well as high operation and service level.

The forfeit by Ukraine of the position of oil and gas transit country would equal to the loss of economic independence and threaten the appearance on the geopolitical map of the world.

УДК 330.3

G. Ortina

EFFECT RELATIONSHIP WITH INTEGRATION STRATEGY FORMATION ECONOMICS DEVELOPMENT

In an economic theory there is not unity of ideas concerning interpretation of concept «integration». There is a number of his determinations from point of economy, business, management. The mechanisms of realization of integration is centralization and coordination. In addition the major mechanisms of integration relations of enterprises with international business-space is transnationalization and globalization of business. Complete integration is such method of action, at which a market mechanism is fully replaced inside the household operations, and the stages of production and distributing are overcame one hierarchical system.

Experience of functioning of companies is shown by existence of three types of integration relations: horizontal integration, vertical integration, and diversification. Coming from the features of development of industry it is expedient to examine integration relations in three aspects: as a form of ties of technological processes of participants of production; as development of ties and economic relations; as organizationally economic mechanism by which carried out ties participants of industry in the unique production-technical mechanism.

In modern terms integration relations are in industry it follows to examine as a difficult process of technological, economic and organizational combination of the ties stages of production, storage, transporting and realization of commodities, and also production-technical and financial providing, directed on the conduct of the extended recreation taking into account interests of participants of relationships.

УДК 658.6:519.71

M. Rogoza, A. Kuzmenko

MODELLING OF THE TRANSPORT NETWORK OF TRADING COMPANIES OF CONSUMER COOPERATIVES

The article is devoted to the construction of a new logistics model of Consumer Cooperatives in Ukraine.

The object of study is the formation of optimal logistics links between commercial entities of consumer cooperatives.

Purpose of the article is examined the nature and content of the logistics activities of trade SCC to determine the requirements for construction of logistics system SCC, to develop tools to improve the competitiveness of commercial enterprises SCC based on the optimization of transport network SCC.

Research Methods are systems and logistics approach, simulation and optimization of the transport network.

It is proved that this approach will provide logistic intensify the formation of efficient logistics systems (both within the organization of consumer cooperatives and intersystem nature – involving cooperative enterprises – at the local, regional and national level. Thus, determining the action to create a logistics system is the organization of the logistics chain, which results in the formation of economic relations take place between individual entities on all successive stages of promotion material flow. The basic requirements for the construction of the logistics system of consumer cooperatives are formed. The necessity of creation of logistic units both within the organization Ukoopspilka and beyond is proved.

Formed logistics optimization model of consumer cooperatives, which allows the proposed algorithm based on optimization of transport network SCC to search for the optimal transport network of consumer cooperatives.

The results of the article can be used for practice managers to improve trade logistics chain enterprises of Consumer Cooperatives in Ukraine.

Future direction of research tests effectiveness model and businesses materials of Consumer Cooperatives in Ukraine, occupying various positions in the market, finding stable relationships between the parameters of the model and the effective rate.

УДК 330.1

E. Samoylenko

THE FEATURES OF THE INFLUENCE OF SHADOW ECONOMY FICTITIOUS SECTOR TO THE ECONOMIC DYNAMICS

The present article examines the features of the influence of shadow economy fictitious sector to the economic dynamics. The research of the subjects activity consequences of this shadow economy sector allowed us to obtain the following conclusions: during the short period the fictitious economy stimulates the inflation costs, and also the decrease of the efficiency of the enterprises activity and the financial and credit system is observed, as well as the development of trade and agent companies and the informal segment of the shadow economy.

Due to the fact that during the long-term period the state statistical agencies allowed the fictitious work performance and as a result are the mistakes in the formulation and conduction of monetary, fiscal and currency policies. The wrong decisions performance is presented through the definite period of time, and as a result the wrong actions of the state will be imposed on the negative trends, which were appeared during the short term and will lead to the deterioration of the situation.

In developed countries, the fictitious economy has fundamentally new characteristics. Finance companies attribute the operating expenses to the fixed capital, showing to the investors the fictitious income growth and capitalization increase of the company, which leads to an increase of share prices of the companies in the stock market. As a result, most of the investment resources are expended to cover the costs of the companies and the payments of dividends and taxes. Such a financial fraud is beneficial as for the shareholders as for the government of the country. In the first case, the amount of dividends is increasing, in the second case tax revenues to the budget are increasing, but the economy of the country is transformed into a large fictitious financial pyramid.

УДК 628.54:330.1

M. Samojlik

MANAGEMENT ECONOMIC-ECOLOGICAL PRINCIPLES OF WASTE HANDLING SPHERE IN THE POLTAVA REGION

Today hard wastes (HW) management sphere in the region does not have systemic features, most likely it is a set of related but non-effective elements. Exactly under these conditions the task of transformation of «a set of elements» into a system becomes important through the development of HW management system, covering all aspects of solid waste management: social, economic, technological, environmental and legal and their optimization. In this regard the region can and should become the backbone «vehicle» of the state policy in this area and provide a purposeful wide range decision of the problems related to waste handling.

The conducted analysis of HW handling sphere in the Poltava area allowed to work out strategic measures of development of sphere of behaviour on HW on the example of the Poltava region on the basis of economic balancing, ecological and social factors implementation of that will allow to attain main – to create in area of the profitable, investment attractive system of rational and environmentally sound management of behaviour of waste sphere, as a constituent of steady development of region.

Reasonably, that the strategic aim of the effective functioning of sphere of handling wastes creation of the system is ecologically safe, economically reasonable and organizationally provided handling wastes of region. The worked out indicators of efficiency are realization of the pre-arranged measures, generalization of that allowed to carry out the prognosis of control system by the sphere of behaviour wastes after the operating (without changes) and optimal (taking into account the expected results from introduction of the worked out measures) scenarios of development of given.

УДК 658.6

A. Shubin, K. Ivanchuk

METHODIC APPROACH TO STEADY ECONOMIC DEVELOPMENT ENSURING OF TRADE ENTERPRISE

As a defensive competitive advantage of trade enterprises should be ability to identify an opportune moment for the development processes implementation corresponding vector and trajectory. It will allow using the current state advantages and implementing effective management of development based on sustainability according to operative, tactic, strategic management platforms. It requires the formation of steady economic development ensuring methodic.

Methodic approach to steady economic development ensuring, proposed in the article, reveals through the few steps, which are harmonized in space and time. Firstly we need to perceive the need of development and formulate development goals. Next step reduced to the study of the current situation of the enterprise. It includes analysis of internal and external factors. Forming of hierarchical diagnosis of potential conditions model (third step) includes consistent implementation of survival potential, steady potential and steady economic development potential diagnostic. Fourth step involves the definition of attribute development characteristics – development vector, development trajectory, steady space borders. At last we need to substantiate steady economic development strategy and form tactic and operative management platforms.

Using the proposed Methodic approach to steady economic development ensuring of trade enterprise in triad «outbound development basis – existing and potential opportunities – qualitative state changing» enables management of individual subsystems of the enterprise, which make integrated system. It allows effectively implement steady economic development strategy of enterprise, conduct permanent monitoring compliance with the chosen development trajectory and prevent «exit» the enterprise beyond steady space.

УДК 004.8:336.76

Y. Taranenko, N. Rizun, R. Milov

PREDICTION OF THE PRICE FLUCTUATIONS IN THE STOCK MARKET USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE SYSTEMS

Today the algorithmic trading information systems are widely used for the automatic controlling of the investment portfolios in real time of the stock exchange activity. Now, according to the various resources, more than 70 % of transactions on the stock exchanges executed via algorithmic trading systems. Such systems are widely used as large investment companies, as by individuals, who are investing their money for creating portfolios of financial instruments.

On the other hand, thanks to the development of computer technology, associated with the increasing power of computing devices and optimizing computational algorithms, it is possible to move from legacy systems, that use classical analytical tools, to systems based on artificial intelligence, which, although they require more computing resources, but also have the ability to adapt quickly to market changes.

The autoregressive model for forecasting stock prices, developed using tools and algorithm of wavelet filters and neural networks, was proposed by authors. In the course of the experiment was determined, that the best results can be obtained in the case, when the number of data points in the past don't exceed 5. It was proved, that the software R-language 3.0.2 and packages wtmsa and neuralnet are the qualitative and convenient tool for solving the problems of forecasting time series and can be used to build more complex simulation models for analyzing economic indicators.

УДК 65.012.32

T. Tsyba, V. Valikov, V. Bondur

THE USE OF POTENTIAL OF WORKERS IS IN STRATEGY OF UPGRADING AND EFFICIENCY OF ENTERPRISE

The problems of the use of potential of workers are examined in the article. For workers the enormous unutilized potential is stopped up. Their talent and knowledge it is possible with success to utilize qualities of wares and services for an increase, and also to economic efficiency on an enterprise. It is important also to give workers wide latitudes in making a decision.

Guidance must know potential possibilities of workers take part in activity of groups and be in a position of final acceptance of decisions.

The searches of perfection must begin from satisfaction of requirements of users is a level 1. This stage of process of improvement of work is provided the receipt of information from users. Level 2 directed on upgrading activity which is executed the workers of subdivisions. The workers of enterprise require individual approach to itself. The basic tasks of guidance is providing of employees, creation of favorable climate which is instrumental in implementation of all of the put tasks, and comprehensive studies of workers a necessary instrument taking into account changes during realization of different processes.

Studies and preparation of workers must be conducted purposefully and on permanent basis. The plan of works must orient a worker on the performance of the put objective and set requirements to the worker. The general aims of enterprise must be reflected in the individual plan of works.

Effective system of evaluation of quality of implementation of works of worker must provide distributing of estimations of implementation of works. Guidance is carried by responsibility not only for the increase of labour activity of workers but also for planning of their professional growth as reserve on a prospect.

УДК 519.86

T. Vakarchuk

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF A SOCIETY IN VIEW OF THE HUMAN CAPITAL AT RESEARCH OF MODELS OF ECONOMIC GROWTH

The function of scientific and technical progress (further – NTP) plays the important role at use of production functions and at construction of models of economic growth.

In article the remainders Solow in view of the human capital are received for function of scientific and technical progress, which is neutral on Hicks. These remainders were used for correcting a parameter of exponential curve at function of scientific and technical progress, proceeding from the best smoothing of the discrete information. The flexible kind of logistical curve is used for approximation of a relative share of employments engaged in research and skilled – design works, that has allowed receiving better result in comparison with known. In result, on the basis of improvement of the approach, which was offered by the academician A.A. Akaev, the analytical expressions «neutral» on Hicks of function NTP were received both curves of rates of growth and rates of a gain of function NTP were received for economics of Ukraine and Russian Federation, and also their detailed comparative analysis is carried out.

The approach, which is offered in article for construction of function NTP, can be used for the further improvement of models of macroeconomic dynamics with the purpose of improvement of forecasting on their basis.

УДК 658.512.62

N. Vashchenko

ROLE OF STAFF IN INTENSIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Personnel component is a necessary prerequisite of development of an enterprise in general and, in particular – intensive development, because only through qualification, professionalism, experience and motivation of personnel innovations on an enterprise can be applied that serves as the key to intensive development. Not having solved the problem of people ware, an enterprise is able to carry out its economic activity only in extensive way, which is characteristic of the majority of enterprises in Ukraine, where management is conducted by the way of reconstruction of personnel policy on the principles of savings in wages, cost savings on personnel training and increase in its qualification. It is an utopian way of not a development, but existence of such enterprises and guarantees to its supervision temporary benefits without any perspectives of intensive development.

From the scientific point of view this practical problem is connected with neglect of the importance of the role of the staff in the activity of an enterprise, which is oriented to intensive development, by some academic economists, which is confirmed by neglect of the role and place of personnel when grounding the concept «intensive development» itself by them. Thus, own interpretations of such concepts as «development of an enterprise» and «intensive development of an enterprise», which are given, are logical attempt to solve this scientific problem.

Hypothetically, intensive development can be recognized as natural sign of development of any enterprise. However, in practice, as problems of development of Ukrainian enterprises affirm, it gets complicated under the influence of external factors, as any enterprise in conditions of market economy is an open system – on the one hand, and of inability of the system «enterprise» to adapt itself to macro environment in consequence of unformed innovative potential, of imbalance between functional subsystems, and of presence of negative factors – on the other hand. In such circumstances, as de facto, the prerequisites for intensive development are not created.

УДК 338.1

E. Yagelskaya

PLACE OF TRANSFORMATION PROCESSES OF THE UKRAINIAN ECONOMICS IN THE TYPOLOGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Extraordinary acuteness of issues of economic development is now, in a period of revolutionary change at the end of 2013 and so far, so definitely true course and working of an effective economic development concept has become an urgent problem of our time.

Development is the type of change that represents perfection and improvement.

Modern transformations of Ukrainian economy are inherent elements of broken, inertia, depression, stagnant and downward types of development that in the whole mode of expression may be characterized as initiating development. This development is manifested in the form of depression and stagnant development of economic system. According to sources, economic development can be characterized as a dependent – exogenous development, which is ensured by the conscious subordination of the world economic system and (or) the center, which took over the whole. By factors – extensive development – associated with the quantitative growth of factors of production on existing technical basis, with constant technology, old methods and ways of work.

Because until now there was not a way of transition to the fifth mode, and no other global changes that can characterize the third stage of transformation, the fourth stage of transformation of Ukrainian economic system can be stated as a transformational crisis.

Among the key issues that led to the crisis of transformation there are industrial-agrarian economy, unfavorable and lack of competitiveness of the national economics, the lack of useful innovations, negative structure of export-import operations, the inequitable distribution of national income between social groups in the country, the credit relationship, total bureaucratization, corruption, conflict of short and long term goals.

УДК 658.8(477)

S. Yaremenko

MARKET RESEARCH ON CONSUMER PREFERENCES JEWELRY UKRAINIAN MARKET

The article analyzes the current state of Ukrainian market of jewelry and selected segments. The structure of the market of jewelry that includes cheap jewelry segment, the segment mid-market segment and expensive jewelry is determined. The basic trends in the development of the Ukrainian market of jewelry, demonstrating the growing demand for handmade jewelry. But despite the increase in production and sales of handmade jewelry, there are some problems of their market saturation in Ukraine, namely lack of information about the market handmade jewelry, poor communication between artists, inability to predict the growth (decline) in demand for products; rapid growth causes the appearance of too much competition, leading to deregulation of the market functioning.

This article presents the results of research on consumer preferences jewelry market in Dnepropetrovsk. Based on the received information can be noted that: the majority of respondents like to wear jewelry, usually a favorite ornament uplifting and gives self-confidence, and discounts to a large extent influence the choice of the buyer, when choosing store played predominant role by affordable prices and quality merchandise, great role plays the relevance of collections (originality) and convenience store location. In addition, the main factors that influence consumer choice, places and frequency and the main reasons for shopping jewelry. The trends of development of Ukrainian market of fashion jewelry concluded feasibility of opening of the trading company in Dnepropetrovsk are given.

НАШІ АВТОРИ

Архіпова К.С. – студентка Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Бондар В.П. – старший викладач Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Вакарчук Т.С. – здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Валіков В.П. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Вашенко Н.В. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Гаркуша О.Ю. – здобувач Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Глуха Г.Я. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Грушевський С.В. – здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Дзюба П.В. – кандидат економічних наук, доцент, докторант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Донець А.А. – аспірант кафедри маркетингу і комерційної справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Дубінський С.В. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Іванчук К.О. – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Кузнецова С.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Кузьменко О.К. – кандидат економічних наук, доцент Полтавського університету економіки і торгівлі.

Кузьмінов С.В. – доктор економічних наук, доцент, проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Лимонова Е.М. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Литвиновська П.С. – аспірант Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

Матвійчук І.О. – аспірант Академії митної служби України.

Мілов Р.М. – студент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Мішустіна Т.С. – кандидат економічних наук, старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Мухін В.В. – здобувач Національного інституту стратегічних досліджень, м. Київ.

Ортіна Г.В. – докторант Академії фінансового управління Міністерства фінансів України.

Письменна У.Є. – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

Різун Н.О. – кандидат технічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Рогоза М.Є. – доктор економічних наук, професор, перший проректор Полтавського університету економіки і торгівлі.

Самойлік М.С. – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Самойленко Є.Г. – кандидат економічних наук, доцент Національної металургійної академії України.

Сергєєва О.В. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Тараненко Ю.К. – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Холод С.Б. – кандидат технічних наук, проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Холод О.Г. – кандидат технічних наук, доцент, професор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Циба Т.Є. – кандидат економічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Чумак Т.В. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Шубін О.О. – доктор економічних наук, професор, ректор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Ягельська К.Ю. – кандидат економічних наук, докторант Донецького національного технічного університету.

Ярмоленко Л.І. – старший викладач Національної металургійної академії України.

Яременко С.С. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

OUR AUTHORS

Arkhipova K.S. – Student of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Bondar V.P. – Senior teacher of Kremenchuk Institute Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Vakarchuk T.S. – Doctoral candidate of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Valikov V.P. – Candidate of Economic Science, Associate Professor Alfred Nobel University Dnipropetrovsk.

Vashchenko N.V. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Garkusha O.Y. – Doctoral candidate of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Glukha G.Ya. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of Alfred Nobel University Dnipropetrovsk.

Grushevskiy S.V. – Doctoral candidate of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Dziuba P.V. – Candidate of Economic Science, Associate Professor, Ph.D. candidate of Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Donets A.A. – Postgraduate of Department of Marketing and Business Affairs Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Dubinskiy S.V. – Candidate of Economic Science, Associate Professor Alfred Nobel university Dnipropetrovsk.

Ivanchuk K.O. – Postgraduate of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Kuznetsova S.A. – Doctor of Economics, Professor, Department Chairman Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Kuzmenko O.K. – Candidate of Economic Science, Associate Professor Poltava University of Economics and Trade.

Kuzminov S.V. – Doctor of Economics; Associate Professor, Vice-rector Alfred Nobel University Dnipropetrovsk.

Lymonova E.M. – Senior teacher of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Lytvynovska P.S. – Postgraduate of Odessa Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration, Office of the President of Ukraine.

Matvijchuk I.O. – Postgraduate of Academy of Customs Service of Ukraine.

Milov R.M. – Student of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Mishustina T.S. – Candidate of Economic Science, senior teacher Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Mukhin V.V. – Doctoral candidate of the National Institute for Strategic Studies, Kyiv.

Ortyna G.V. – Ph.D. candidate of Academy of financial management, Ministry of finances of Ukraine.

Pysmenna U.E. – Candidate of Economic Science, senior researcher of the State Institution Institute for Economics and Forecasting Ukrainian National Academy of Sciences.

Rizun N.O. – PhD in Technical Sciences, Associate Professor of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Rogoza M.E. – Doctor of Economics; Professor, First vice-rector of Poltava University of Economics and Trade.

Samojlik M.S. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of Poltava National Technical Yuri Konratyuk University.

Samoylenko E.G. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of National Metallurgical Academy of Ukraine.

Sergeeva O.V. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Taranenko Y.K. – Doctor of Engineering Science, Professor, Department Chairman of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Kholod S.B. – PhD in Technical Sciences, Vice-rector of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Kholod O.G. – PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Professor of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Tsyba T.E. – Candidate of Economic Science, Associate Professor of Kremenchuk Institute Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Chumak T.V. – Senior teacher of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.

Shubin O.O. – Doctor of Economics, Professor, Rector of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Yagelskaya K.Y. – Candidate of Economic Science, Ph.D. candidate of Donetsk National Technical University.

Yarmolenko L.I. – Senior teacher of National Metallurgical Academy of Ukraine.

Yaremenko S.S. – Senior teacher of Dnipropetrovsk Alfred Nobel University.