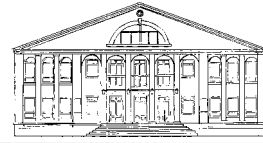


# Держава та регіони

Серія: Економіка  
та підприємництво  
2013 р., № 5 (74)



## Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,  
доктор юридичних наук, професор,  
Заслужений юрист України

### Головний редактор:

В.М. Порохня, доктор економічних наук,  
професор, академік АЕН України

### Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-  
кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, доцент

О.В. Покатаєва, доктор економічних наук, професор,  
доктор юридичних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор  
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,  
Заслужений діяч науки Російської Федерації  
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор  
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова

Редактор: А.О. Купіна

Технічний редактор: О.В. Дрига

Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових  
видань згідно з постановою Президії  
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

### Засновник:

Класичний приватний університет  
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,  
телебачення та радіомовлення України про державну  
реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації  
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

### Видавець:

Класичний приватний університет  
Свідоцтво Державного комітету телебачення  
та радіомовлення України  
про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою  
Класичного приватного університету  
25 вересня 2013 р., протокол № 1

Усі права захищені. Повний або частковий передрук  
і переклади дозволено лише за згодою автора  
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал  
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА  
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.  
Редакція не завжди поділяє думку автора  
і не відповідає  
за фактичні помилки, яких він припустився.

### Адреса редакції:

Класичний приватний університет  
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.  
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 20.06.2013.  
Підписано до друку 27.09.2013.  
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.  
Замовлення № 4-13Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі  
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О.В. Розатюк</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	4
<i>Е.О. Сіра</i> ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ .....	8
<i>С.В. Шевчук</i> ІНВЕРСІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ .....	14

### ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>М.В. Жикаляк</i> ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ГІРНИЧУ РЕНТУ НА ІНВЕСТИЦІЇ, ІННОВАЦІЇ ТА ПРИЙНЯТТЯ РИЗИКУ .....	20
<i>Н.І. Мартинюк</i> ЗМІЦНЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЄВРОРЕГІОНІВ ТА ІНШИХ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	28
<i>Ю.Р. Мішин</i> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ КАПІТАЛУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА .....	34
<i>Т.В. Пуліна</i> ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ .....	38

### МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>О.В. Чорновіл</i> ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....	45
--	----

### ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>В.В. Ащанулов</i> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЙОГО КОРПОРАТИВНОЇ МІСІЇ .....	50
<i>И.П. Булеев, А.В. Фирсов</i> ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	55
<i>Г.О. Закаблук</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<i>А.М. Лисенко</i> ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З 2013 РОКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ РОЗРАХУНКУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ У ПРОЦЕСІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА .....	68
<i>В.М. Порохня, В.В. Бирський, А.Є. Жулід</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
<i>І.Ю. Салькова</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	83
<i>А.А. Сахно</i> МОТИВАЦІЙНА ГНУЧКІСТЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
<i>А.Ю. Шахно</i> ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЯК ЗАСІБ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	92

<i>Н.М. Шмиголь, А.І. Кормишова, А.А. Антонюк</i> УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ.....	98
--	----

**ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА  
ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА**

<i>В.В. Даналакі</i> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	105
---	-----

<i>О.В. Негода</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ .....	109
--	-----

<i>М.М. Поляк</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	113
---	-----

**ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

<i>І.М. Сачовський</i> ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ .....	117
---	-----

**ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ**

<i>Н.О. Вербицкая</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА .....	122
---	-----

<i>Н.О. Галабурдо</i> ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЦЕН.....	127
---	-----

<i>Л.А. Зенюк</i> ГУРУ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА .....	131
--	-----

<i>Е.А. Иванов</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	135
---	-----

<i>Ю.В. Иванова</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	140
--	-----

<i>Е.В. Масленкова</i> ВНЕШНЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ .....	145
--	-----

<i>Э.И. Никитина</i> ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	151
---	-----

<i>Л.П. Хлюст</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	157
---	-----

## ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 339.92(477-192.7)

О.В. Рогатюк

аспірант  
Буковинський державний фінансово-економічний університет

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У статті досліджено сутність інституціоналізму та визначено необхідність проведення інституційних перетворень у національній економіці. Проаналізовано основні види інституціоналізму, такі як інституціоналізм, неоінституціоналізм, еволюційний інституціоналізм.*

**Ключові слова:** інституціональні перетворення, національна економіка, інституціоналізм, неоінституціоналізм, еволюційний інституціоналізм.

#### I. Вступ

У сучасних умовах особливого значення набувають теоретичні розробки, що дають змогу враховувати зміни інституціональної структури економіки з метою підвищення її ефективності. Необхідність урахування інституційних чинників пов'язана з тим, що вони визначають рівень і додаткові можливості прискорення соціально-економічного розвитку. Функціонування економіки багато в чому залежить від розвитку її інституціонального середовища, що визначає поведінку економічних суб'єктів, результативність їх господарської діяльності. У зв'язку з цим аналіз стану та динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою управління економічними системами.

Розробці загальних проблем інституціональної теорії присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: Дж. Б'юкенена, Т. Веблена, О. Вільямсона, В. Гейця, А. Гриценка, Я. Корнай, Р. Коуза, І. Малого, Р. Нельсона, Д. Норта, Р. Нуреева, А. Олійника, О.В. Тарасевича, А. Ткача, Дж. Ходжсона, А. Шастітка, О. Шпикуляка, В. Якубенка та інших.

Нові ідеї інституціоналізму почали розвиватися у США в 1970–1980 рр., потім у Західній Європі, а з початку 1990-х рр. – у Східній Європі й Росії.

Вони вийшли на передній план в економічній теорії (соціально-економічного розвитку) і дістали назву “нова інституціональна економічна теорія” або “неоінституціоналізм”. На Заході ці ідеї (напрями) набули розвитку в працях Р. Коуза (1991 р.), Д. Норта (1993 р.). Інституціональний напрям у нашій країні активно розвивається. У теорії та методології проблему ґрунтовно розкрито у працях М. Де-

м'яненка, Ю. Лопатинського, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, А. Ткача, О. Шпикуляка, В. Юрчишина, В. Якубенка та інших.

#### II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження сутності інституціоналізму та визначення необхідності проведення інституційних перетворень у національній економіці.

#### III. Результати

Протягом останніх десятиліть у світовій і українській економічній науці набули поширення ідеї інституціоналізму. Вивчення системи відносин між державою та господарюючими суб'єктами, індивідуумами й державою, господарюючими суб'єктами та іншими індивідуумами, а також між організаціями, що забезпечують функціонування цієї системи, у широкому значенні включають у поняття інституціоналізму.

Інституціоналізм має декілька відгалужень: інституціоналізм, неоінституціоналізм, еволюційний інституціоналізм тощо. Одним з представників старого інституціоналізму був американський соціолог Т. Веблен (1857–1929), який створював свою концепцію інституціоналізму як протиположності ідеології класової боротьби й ортодоксальному лібералізму. Він пропонував вивести суспільство на “третій шлях” розвитку між “плутократією капіталізму й диктатурою пролетаріату” до раціональної промислової системи, позбавленої спотвореного втручання корпоративних фінансів. Ідеї Т. Веблена було втілено в американську економіку (після кризи 1929–1933 рр.) його послідовником У. Мітчеллом. Вони полягали у втручанні в ринкові відносини шляхом проведення банківської реформи, використанні державних коштів для усунення диспропорцій у розвитку економіки, створенні системи страхування від безробіття тощо.

Головна особливість інституціоналізму, на думку вчених, полягає в тому, що цьому економічному напрямку при вивченні економічних явищ і процесів властивий вихід на стикування з іншими суспільними науками: його “вторгнення” у сферу правознавства, історії й організаційної теорії виявилось в перенесенні техніки макроекономічного аналізу на різноманітні соціальні інститути, що справляють значний вплив на діяльність фірм (підприємств) у ринкових умовах і розкривають нові моменти в закономірностях їхнього функціонування, які раніше залишалися в тіні.

У процесі інституціонального аналізу, поперше, розвиток кожної колективної спільноти (чи то фірми, чи то держави) розглядають як цілеспрямовану поведінку індивідуальних агентів [2]. Завдяки послідовно проведеному принципу “методологічного індивідуалізму” в центрі нової інституціональної теорії опиняються відносини, які складаються всередині організації.

По-друге, нова інституціональна економічна теорія розглядає новий вид відносин, які накладають відбиток на діяльність підприємства. Крім фізичних, породжуваних обмеженими ресурсами, і технологічних, що відображають рівень майстерності працівників і її застосування на виробництві, з’являються нові обмеження, тісно пов’язані з існуванням інституціонального економічного середовища й утворенням витрат, які виникають при укладанні угод, пошуках інформації тощо.

Таким чином, неінституціоналізм вводить ще один клас обмежень, зумовлений інституціональною структурою суспільства, – інституціональне середовище, що передбачає функціонування економічних агентів “у світі великих трансакційних витрат, погано або недостатньо визначених прав власності, у світі жорстоких інституціональних реальностей, повному ризику й невизначеності” [5].

По-третє, неінституціоналізм передбачає новий підхід до розуміння обмежень, у яких приймаються господарські рішення в реальних умовах, – обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки. Перша передбачає наявність обмежених можливостей людського інтелекту, що зумовлює прийняття рішень. Люди іноді не можуть прийняти оптимальні рішення, а приймають тільки ті, “які вони вважають прийнятними, виходячи з доступної їм обмеженої інформації” [1, с. 199–200].

О. Вільянсон увів у науковий обіг новий термін, яким часто оперують представники неінституціоналізму, – “опортуністична поведінка”. Вона визначається як переслідування власного інтересу, що доходить “до віроломства”. На практиці ж це виявляється в порушенні взятих на себе зобов’язань, наприклад, надаються послуги меншого обсягу й гіршої якості, беруться кредити, хоча

заздалегідь відомо про відсутність можливості їхнього повернення, тощо. Мова йде про те, що соціальні інститути обмежують дію людей небездоганної моральності.

При цьому необхідно мати на увазі, що сучасний інституціоналізм пропонує кілька методологічних підходів, які при вивченні сучасної дійсності дають змогу виділити кілька блоків, що визначають відносини економічних агентів у процесі виробництва товарів і послуг, обміну їхньої діяльності, розподілу виробленої ними продукції. Виділені блоки дають можливість зрозуміти все різноманіття складних підходів. Основні з них такі:

- технологічний підхід, в основі якого лежить припущення, що укладені підприємствами контракти виконуються суворо, без затримок, і що межі економічних організацій визначаються характером використовуваної технології;
- організаційно-контрактна перспектива – висуває на перший план принцип урахування витрат, які супроводжують взаємодію економічних агентів;
- вивчення й урахування інституціонального середовища (фундаментальних політичних, соціальних, юридичних правил і законів), що накладає відбиток на взаємодію економічних агентів. Правила, які регулюють відносини в публічному середовищі (зокрема, пов’язані з втратами, породжуваними діяльністю політичних інститутів, наприклад, помилками держави в економічній, соціальній політиці тощо), вивчає теорія суспільного вибору. А правила, що регулюють відносини в приватній сфері, спираються на теорію прав власності (Р. Коуз, Р. Познер та ін.), ураховують виграш у добробуті суб’єктів і забезпечуються інститутами права (насамперед, судовою системою);
- важливим об’єктом, досліджуваним інституціоналізмом, є організаційні структури, які (з урахуванням чинних правил) створюються економічними агентами на контрактній основі. Існує ціла теорія агентських відносин з визначенням “відокремлення власності й контролю”, відносин менеджерів і власників, узгодження їх різних інтересів.

Одним з основних елементів економічних відносин господарюючих агентів, згідно з ідеєю інституціоналізму, є трансакційний підхід, в основі якого – визнання трансакційних витрат і необхідності їхнього скорочення, урахування чого має відбуватися при аналізі виконання контрактів.

До трансакційних витрат належать:

- 1) витрати пошуку інформації;
- витрати часу й ресурсів на одержання та обробку інформації, а також втрати від недосконалої інформації;
  - витрати ведення переговорів;

- 2) витрати вимірювання:
- витрати на заміри, вимірювальну техніку, втрати через помилки й неточності тощо;
- 3) витрати зі специфікації (точного визначення) і захисту прав власності:
- видатки на утримання судів, арбітражу, органів держуправління;
  - витрати часу й ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав;
  - витрати опортуністичної поведінки, породженої неточністю врахування внеску кожного учасника в кінцеві результати якого-небудь виду діяльності або суб'єкта ринкового господарювання з так званої роботи "з неповною віддачею".

Р. Коуз назвав трансакційні витрати "витратами використання ринкового механізму" [2, с. 112]. У сучасних умовах до трансакційних витрат почали зараховувати будь-які види витрат, які супроводжують взаємодію економічних агентів, незалежно від того, де вона відбувається: на ринку або на підприємстві.

Розглянуті загальні постулати неінституціоналізму, на наш погляд, дають можливість застосовувати їх до багатьох процесів, що відбуваються при трансформації української економіки, яка супроводжується формуванням нових організаційно-правових форм господарювання в народногосподарському комплексі.

Як зазначають окремі автори, необхідно виділити такі положення інституціональної концепції [2]:

- економіка (у тому числі аграрна) як одна із суспільних підсистем повинна виконувати певні системні функції, які реалізуються через інститути;
- інститути – це стійкі функціональні, організаційні й символічні одиниці суспільства, що є втіленням його нормативно-ціннісних і культурних характеристик. До економічних інститутів належать організаційно-правові форми економічної діяльності, у межах яких досягається компроміс приватних, групових і суспільних інтересів та які визначаються як структурні одиниці економіки;
- економічна поведінка людей в інституціональних формах інтерпретується як набуття майнових прав і обов'язків відповідно до конкретних часток учасників і може бути оцінена в термінах трансакційних витрат.

Дослідження понять і змісту економічних інститутів, ринку, майнових прав та аналіз їхнього стану в умовах реформування української економіки підтверджують, що негативні аспекти поточного стану вітчизняної економіки багато в чому були зумовлені недооцінюванням значущості інституціональних факторів під час її реформування [3].

Разом з тим, посилаючись на теорію інституціоналізму, В. Мамчук розуміє під інститутами сукупність правил і норм, а також механізми їхньої реалізації, за допомогою яких структуруються і спрощуються відносини та взаємодія між людьми й організаціями. На нашу думку, швидше за все, вони не спрощуються, а набувають форми, відмінної від попередньої.

Повертаючись до поняття "інститути", необхідно підкреслити, що деякі автори вважають (із цим варто погодитися), що вони являють собою стійкі функціональні організаційно-символічні одиниці суспільства, які несуть його нормативно-ціннісні й культурні характеристики. Вони відображають уявлення, що переважають у суспільстві, щодо того, як повинні відбуватися взаємодії людей в індивідуальних і колективних формах діяльності. Інститути встановлюють необхідний рівень контролю за індивідуальними діями з боку суспільства як колективного цілого й наділяють людей певним статусом. Тим самим вони відіграють системотвірну роль у суспільстві, надаючи йому властивості *ngoig-concern*, тобто такої, що довгостроково і стійко діє, соціальної системи [4].

#### IV. Висновки

Визначено, що головна особливість інституціоналізму полягає в тому, що цьому економічному напрямку при вивченні економічних процесів властивий вихід на стик з іншими суспільними науками, його поєднання із правознавством, історією тощо. Нова інституціональна теорія розглядає новий вид відносин, з'являються нові обмеження, тісно пов'язані з існуванням інституціонального середовища й утворенням витрат. Неінституціоналізм передбачає новий підхід до розуміння обмежень, у яких приймаються господарські рішення в реальних умовах. Ми виділяємо декілька методологічних підходів, що дають змогу виділити кілька блоків, які визначають відносини економічних суб'єктів. До таких блоків зараховуємо: технологічний, організаційний, урахування інституціонального середовища, трансакційний та структурно-функціональний підходи.

#### Список використаної літератури

1. Майовець Є.І. Теорія аграрних відносин : навч. посіб. / Є.І. Майовець. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.
2. Макаренко В.П. Критика методології соціального познання М. Вебера / В.П. Макаренко // Філософ. науки. – 1984. – № 6. – С. 105–116.
3. Малий І.І. Держава і ринок: філософія взаємодії : монографія / [І.І. Малий, М.І. Дибя, М.К. Галабурда ; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.І. Малиго]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – 358 с.

4. Малік М.Й. Институціоналізація аграрно-го підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132–139.
5. Рижук С.М. Державне регулювання аграрного сектора та перехід на інноваційну модель розвитку / С.М. Рижук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 14–23.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2013.

---

**Рогатюк О.В. Теоретико-методологические основы институциональных преобразований в национальной экономике**

*В статье исследована сущность институционализма и определена необходимость проведения институциональных преобразований в национальной экономике. Проанализированы основные виды институционализма, такие как институционализм, неoinституционализм, эволюционный институционализм.*

**Ключевые слова:** институциональные преобразования, национальная экономика, институционализм, неoinституционализм, эволюционный институционализм.

**Rohatyuk O. Theoretical and methodological foundations institutional changes in the national economy**

*In today's particularly important theoretical developments that allow to take into account changes in the institutional structure of the economy in order to increase its effectiveness. The necessity of taking into account institutional factors related to the fact that they determine the level of additional features and accelerating socio-economic development. Functioning of the economy is largely dependent on the development of its institutional environment that determines the behavior of economic agents, the impact of their business. In this regard, analysis and dynamic institutional environment is an integral part of management of economic systems.*

*This paper investigates the nature of institutionalism and Necessity of institutional changes in the national economy. The basic types of institutionalism such as institutionalism, neoinstitutionalism, evolutionary institutionalism are analyzed.*

*Determined that the main feature of institutionalism is that this economic trend in the study of economic processes inherent access to the junction with the other social sciences, it is a combination of law, history and other sciences. New institutional theory considers a new kind of relationship, new constraints are closely related to the existence of institutional environment and education spending. Neoinstitutionalism provides a new approach to understanding the constraints within which economic decisions are taken in the wild. We distinguish several methodological approaches that allow to select multiple blocks that define the relations of economic agents. These blocks we include: technological, organizational, institutional environment accounting, transactional and structural – functional approach.*

**Key words:** institutional transformation, national economy, institutionalism, neoinstitutionalism, evolutionary institutionalism.

## ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Проаналізовано стан і здійснено оцінювання ефективності використання основного капіталу підприємств України. Досліджено проблеми інвестування в основний капітал за видами економічної діяльності та динаміку інвестицій в основний капітал за джерелами їх фінансування. Наведено пропозиції щодо подальшого розвитку інвестиційної системи країни.*

**Ключові слова:** основний капітал, ефективність використання основного капіталу, інвестиції, джерела фінансування інвестицій, інвестиційний клімат, державна політика.

### I. Вступ

Світовий досвід переконує, що стійке економічне зростання за умов глобальної конкуренції неможливо забезпечити без потужної ресурсної бази. За виробництвом ВВП економіка України є найбільш відстаюю з-поміж усіх країн СНД. Так, якщо ВВП країн СНД за останні 20 років збільшувався в середньому на 155%, то в Україні це зростання становило лише 63% відносно 1990 р. [1]. Можна припустити, що такий стан спричинений дефіцитом техніко-технологічної бази виробництва. Зазначене зумовлює необхідність аналізу основного капіталу і динаміки процесів інвестування в нього у контексті його впливу на обсяги валового виробництва.

Дослідженню проблем формування і використання основного капіталу підприємств присвячено чимало наукових праць. Над їх розв'язанням активно працюють такі вітчизняні учені, як А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Кузик, А. Чухно та інші. У їх публікаціях висвітлено питання відтворення основного капіталу, оновлення і підвищення ефективності його використання. Однак дослідженню проблем формування та використання основного капіталу як каталізатора економічного зростання приділено недостатньо уваги.

### II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз стану та використання основного капіталу і динаміки процесів інвестування в нього у контексті його впливу на обсяги валового виробництва, обґрунтування практичних рекомендацій щодо активізації інвестиційної діяльності в Україні.

### III. Результати дослідження

Основний капітал підприємства є рушійною силою його розвитку і потребує постійного оновлення на основі дії складного ринкового механізму. Проте забезпеченість вітчизняної економіки сучасною матеріально-технічною базою є вкрай низькою. На почат-

ку 2011 р. близько 75% основних засобів України було зношено (44% – у 2001 р.) [2], що свідчить про важкий технічний стан основних засобів вітчизняних підприємств, зумовлює необхідність їх модернізації, оновлення та заміни. А це потребує залучення інвестицій. Тому важливим питанням розвитку національної економіки є питання формування сприятливого інвестиційного клімату.

Протягом 1991–1994 рр. в Україні спостерігалася тенденція стабільного скорочення інвестування. За згаданий період обсяги інвестицій в основний капітал знизилися у 5 разів, скорочувалася частка інвестицій у ВВП, знижувалися обсяги інвестиційних вкладень у розрахунку на 1 особу (табл. 1). Негативні тенденції відбулися внаслідок зменшення участі держави в інвестиційних процесах за відсутності ефективних ринкових механізмів та низької зацікавленості до інвестування з боку суб'єктів господарювання. Починаючи з 1998 р. упродовж наступних десяти років обсяги інвестиційних вкладень в основний капітал стабільно зростали.

Сприятливий вплив на інвестиційний клімат справило впровадження гривні, стримування інфляційних процесів. Неабияку роль у розвитку інвестиційних процесів відіграв Указ Президента України "Про основні напрями інвестиційної політики на 1999–2001 роки" від 18.08.1999 р. та прийняте на його виконання розпорядження КМУ "Про заходи щодо поліпшення інвестиційної привабливості України" від 22.02.2001 р. Подальшій активізації інвестиційної діяльності в Україні сприяв Указ Президента України "Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України" від 22.02.2001 р., на виконання якого в грудні 2001 р. КМУ прийняв Постанову "Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки" № 801, а в серпні 2002 р. – ухвалив план заходів по її виконанню. Тільки завдяки реалізації перелічених заходів



вдалося активізувати інвестиційні процеси в Україні та стимулювати таким чином зростання попиту на капітал. У 2000 р. порівняно з 1999 р. попит на капітал зріс на 14,4%, в 2001 р. – на 20,8%, в 2002 р. – на 8,9%, у 2003 р. – на 31,3%, в 2004 р. – на 28,0%, в 2005 р. зростання становило 1,9%, у 2006 р. – 19,0%, в 2007 р. – 29,8% (табл. 1). Проте фінансово-економічна криза внесла свої корективи, й обсяг інвестицій в основний капітал в Україні у 2008 р. знизився на 2,6%, в 2009 р. – на 41,5%, у 2010 р. – ще на 0,6%. У 2011 р. відбулося певне зростання (на 22,4%) [3, с. 22], однак досягти показника 2008 р. не вдалося. Здійснивши аналіз інвестиційного процесу в Україні 1990–2010 рр., ми виявили, що за весь період незалежності

обсяг інвестицій в основний капітал навіть не наблизився до суми 1990 р. У 2010 р. цей показник становив лише 50,7%. Якщо у 1990 р. у порівняльних цінах 2000 р. на кожного українця в основні фонди інвестувалося 1073,3 грн, то в 2010 р. – лише 461,9 грн, що становило 43%. У фактичних цінах обсяг інвестицій на одну особу становив 3297,6 грн і коливався у межах від 1603,3 грн у Чернігівській області до 6571,3 грн – у Київській. Частка інвестицій в основний капітал свого граничного значення – 25% ВВП – досягла лише у 2007 р., отже, за весь період державної незалежності забезпечити належний рівень інвестиційної безпеки Україна спромоглася лише у 2007 р.

Таблиця 1

**Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні у 1990–2011 рр.**

Роки	Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд грн	ВВП (у фактичних цінах), млрд грн	Інвестиції в основний капітал (у порівняльних цінах 2000 р.), млрд грн	Індекси інвестицій в основний капітал (у порівняльних цінах), % до попереднього року	Індекси інвестицій в основний капітал (у порівняльних цінах), % до 1990 р.	Інвестиції в основний капітал в розрахунок на 1 особу (у порівняльних цінах), грн	Частка інвестицій в основний капітал у ВВП (у фактичних цінах), %
1990	31,1	–	93,7	101,9	100,0	1073,3	–
2000	23,6	170,1	23,6	114,4	25,2	283,4	13,9
2005	93,1	441,4	53,2	101,9	56,8	664,6	21,1
2006	125,3	544,1	63,4	119,2	67,7	797,7	23,0
2007	188,5	720,7	82,2	129,8	87,7	1042,1	26,2
2008	233,1	948,1	80,1	97,4	85,5	1019,3	24,6
2009	151,8	913,3	45,4	53,8	48,5	552,0	16,6
2010	150,7	1085,9	47,4	83,5	50,7	461,9	13,9
2011	209,1	1316,6	–	–	–	–	15,9

Не секрет, що сталий розвиток економіки і висока якість національного виробництва залежать, передусім, від інвестиційного оновлення основного капіталу. Проте джерелами економічного зростання вітчизняної економіки стали екстенсивні фактори, зокрема дозавантаження старих виробничих потужностей, потенціал яких давно вичерпано [4, с. 162]. Високий рівень фізичного спрацювання і морального старіння основного капіталу – основний чинник відставання України від розвинених країн. Негативним є швидке старіння основного капіталу в галузях, що визначають розвиток науково-технічного прогресу, – машинобудуванні, хімії, металургії. Особливе занепокоєння викликає моральне старіння основного капіталу, який в Україні на 20–30 років відстає від досягнень західних країн [4, с. 161].

Висока зношеність основного капіталу провокує аварійність праці, погіршує її якість, знижує конкурентоспроможність продукції, що виробляється. Проаналізувавши структуру інвестицій в основний капітал за сферами економічної діяльності, ми виявили, що вона є неефективною та не зорієнтована на досягнення пріоритетів економічного розвитку. Частка інвестицій в основний капітал в аграрному секторі становила лише 7,15%, у промисловості – 34,23%, будівництві – 2,9%. При

цьому позитивних змін у галузевому попиті на основний капітал не спостерігається – питома вага промислового сектора в загальних обсягах інвестування за останні десять років скоротилася на 12,5%, певні зрушення відбулися лише в аграрній сфері, частка якої зросла на 3,6%, тобто удвічі, але якщо порівнювати з 1990 р., то вона зменшилася на 14,4%, або в 3 рази. Крім того, зростання фактичного обсягу інвестування мало суто номінальний характер і було пов'язане з інфляційними процесами в економіці. Так, загальний обсяг інвестування в основний капітал у порівняльних цінах у 2010 р. скоротився майже наполовину, у 2000 р. – в 4 рази, у промисловості – у 3,4 рази, в сільському господарстві – у 23,8 рази [5, с. 234]. Таким чином, виникає необхідність розгляду питання обсягів та напрямів інвестиційних вкладень, і це є пріоритетним завданням при побудові державної інвестиційної політики в Україні.

Велике значення для вирішення проблем структурної перебудови економіки та впровадження досягнень НТП має вирішення проблеми розширення джерел фінансування капіталовкладень. На сьогодні основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал виступають власні кошти підприємств та організацій, частка яких сягає 56%. Нарос-

тити обсяги інвестування основного капіталу власними силами в докризовий період підприємствам вдалося завдяки збільшенню їх прибутковості. У посткризовий період частка підприємств та організацій у загальних обсягах інвестицій залишається домінуючою, однак сума інвестиційних вкладів з цього джерела зменшується, оскільки погіршилися фінансові результати їх діяльності – близько 40% підприємств у цей час працювало збитково. Стабільно висока частка власних коштів підприємств та організацій у фінансуванні капіталовкладень забезпечується завдяки скороченню обсягів фінансування з інших джерел.

Іншим джерелом фінансування інвестицій з власних коштів підприємств є кошти амортизаційних фондів. У розвинених країнах з цього джерела фінансується 65–70% інвестиційних проектів [6, с. 659], а в Україні – 10% [7]. Левова частка коштів амортизаційних фондів іде на фінансування поточних потреб, тобто використовується не за призначенням, “проїдається”.

Важливим джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є банківський кредит. До 2008 р. значення цього джерела постійно зростало, та із настанням фінансової кризи банки призупинили кредитування. З 2010 р. цей процес було відновлено, але проблема полягає в тому, що банки не бажать кредитувати стратегічні сфери діяльності, віддаючи перевагу тим галузям, що характеризуються швидким обігом коштів і мають короткий виробничий цикл.

Третім за важливістю джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є кошти державного та місцевих бюджетів. Особливо важливими для економіки є інвестиції місцевих органів влади. У розвинених ринкових державах їх частка становить 1,5% ВВП [8, с. 45]. В Україні на питому вагу зазначеного джерела припадає 0,4% ВВП. У періоди економічних криз уряди держав збільшують бюджетні видатки на інвестиційні цілі задля оздоровлення економіки. В Україні ж усе відбулося навпаки – у кризовому

2009 р. обсяг інвестиційних видатків з держбюджету зменшився в 4 рази [9, с. 39], а це свідчить про байдужість держави до проблем реального сектора.

Важливу складову інвестиційного процесу за відсутності в державі власних інвестиційних ресурсів становлять іноземні інвестиції. Проаналізувавши динаміку іноземного інвестування, ми виявили стійке зростання в докризовий період (обсяг інвестування основного капіталу з цього джерела зріс з 1400 млн грн у 2000 р. до 6859 млн грн у 2008 р.), однак із настанням кризи він почав стрімко скорочуватися – у 2009 р. скорочення становило 9,6%, в 2010 р. – 50%. У 2011 р. в Україну надійшло 6544 млн грн іноземних інвестицій, але більша частина цих коштів спрямовувалася у високоприбуткові сфери зі швидким обігом капіталу, що не сприяло якісному оздоровленню української економіки. Складається враження, що єдиною метою іноземних інвесторів в Україні є отримання швидких та легких надприбутків і захоплення вітчизняного ринку товарів та послуг. До головних проблем, які перешкоджають залученню іноземних інвестицій в Україну, зараховуємо такі: політична та економічна нестабільність; недосконале та мінливе законодавство, відсутність належної інфраструктури; низькі можливості реалізації продукції всередині країни через низький рівень доходів населення. Зазначене свідчить, що Україна є високоризиковою для інвестування державою, тому наростає потреба збільшення обсягів інвестування з інших джерел.

Економічне зростання передбачає не лише збільшення інвестиційних витрат, а й підвищення продуктивності використання основних засобів (табл. 2). Особливо актуальною ця проблема стає за умов вичерпаності екстенсивних факторів виробництва. Проведений нами аналіз засвідчив, що суттєвими проблемами для України є не лише недостатні обсяги інвестицій в основний капітал, а й перевантаження господарської діяльності зношеними засобами праці, маса яких продовжує зростати [10].

Таблиця 2

Показники продуктивності основного капіталу України у 2001–2010 рр.

Роки	Валова додана вартість, млн грн	Вартість основного капіталу, млн грн	Споживання основного капіталу, млн грн	Рівень зношення основного капіталу, %	Валове нагромадження основного капіталу, млн грн	Продуктивність основного капіталу, грн		
						на 1 грн вартості	на 1 грн споживання	на 1 грн валового нагромадження
2001	180 490	91 5477	34 303	45,0	40 211	0,197	5,26	4,49
2002	201 194	96 4814	36 160	47,2	43 289	0,208	5,56	4,65
2003	240 217	1 026 163	38 885	48,0	55 075	0,234	6,18	4,36
2004	313 046	1 141 069	46 576	49,3	77 820	0,274	6,72	4,02
2005	388 601	1 276 201	50 545	40,0	96 965	0,304	7,69	4,01
2006	474 123	1 568 890	58 265	51,5	133 874	0,302	8,14	3,54
2007	634 794	2 047 364	73 071	52,6	198 348	0,310	8,69	3,20
2008	824 176	3 149 627	87 914	61,2	250 058	0,262	9,37	3,29
2009	796 481	3 903 714	88 800	60,0	164 500	0,204	8,97	4,84
2010	954 159	6 649 000	101 100	74,9	208 288	0,144	9,44	4,58

Дані табл. 2 свідчать про низький рівень продуктивності основного капіталу в Україні. У 2001 р. кожна гривня, вкладена в нього, приносила лише 19,7 коп. валової доданої вартості, до 2007 р. цей показник зріс до 31,0 коп., однак з 2008 р. відбулося систематичне його зниження і на кінець 2010 р. продуктивність основного капіталу на 1 грн вартості становила 14,4 коп., що на 5,3 коп. менше, ніж у 2001 р. Не менш сумну картину демонструє показник споживання основного капіталу – за період з 2001–2010 рр. вартість спожитого основного капіталу зросла з 5,26 до 9,44 грн. Це означає, що на 1 грн амортизаційних відрахувань у 2010 р. припадало у 1,8 раза більше валової доданої вартості, ніж у 2001 р., і свідчить про високий рівень зношеності основних засобів.

Отримані показники свідчать також про досить незначне підвищення продуктивності приросту основного капіталу, яке відбулось у 2008–2010 рр. Якщо у 2001 р. на кожну гривню, авансовану у валове нагромадження основного капіталу, припадало 4,49 грн валової доданої вартості, то у 2007 р. зазначений показник знизився до 3,20 грн. До 2010 р. він зріс до 4,58 грн, а це лише на 0,09 грн більше, ніж у 2001 р., але якщо врахувати інфляцію, то можна стверджувати про реальне його зниження.

Важливим питанням в умовах відсутності необхідних обсягів фінансових ресурсів для фінансування інвестицій в основний капітал є підвищення ефективності їх використання (табл. 3).

Таблиця 3

**Ефективність інвестування коштів в основний капітал України у 1990–2010 рр.**

Роки	ВВП (у фактичних цінах), млн грн	Основний капітал, млн грн	Капіталовіддача, грн	Капіталомісткість, грн
2001	204 190	915 477	0,22	4,50
2002	225 810	964 814	0,23	4,27
2003	267 344	1 026 163	0,26	3,84
2004	345 113	1 141 069	0,30	3,31
2005	441 454	1 276 201	0,35	2,35
2006	544 153	1 568 890	0,35	2,88
2007	720 731	2 047 364	0,35	2,84
2008	948 056	3 149 627	0,30	3,32
2009	913 345	3 903 714	0,23	4,27
2010	1 085 935	6 649 000	0,16	6,07

Одним із основних показників ефективності інвестування коштів в основний капітал є капіталовіддача, яка показує обсяги виробництва у розрахунку на кожну гривню коштів, авансованих на формування основного капіталу (визначається відношенням обсягів виробленої продукції до вартості основного капіталу). На підставі показників, наведених у табл. 3, можна зробити висновки про низьку віддачу основного капіталу в українській економіці та суттєве її зниження (майже вдвічі) за останні три роки – з 0,35 грн у 2007 р. до 0,16 грн у 2010 р. (для порівняння: в Японії та Німеччині ще на початку 1990-х рр. цей показник становив 1,1 грн, у США – 1,2 грн, в Англії – 1,5 грн [11, с. 126]).

Оберненим показником до капіталовіддачі є показник капіталомісткості, який визначає середній обсяг основних засобів на 1 грн виробленої продукції. За період 2001–2005 рр. спостерігалось стабільне зниження цього показника, однак з 2006 р. він почав неспинно зростати і в 1,3 раза перевищив показник 2001 р.

На основі проведеного аналізу робимо висновок про низьку ефективність використання основного капіталу України та інвестованих у нього коштів, що є наслідком неефективної інвестиційної політики держави. Головним напрямом підвищення ефективності виробництва повинен стати інноваційний шлях розвитку вітчизняної економіки.

Водночас підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів стримає їх дефіцит. Для інноваційного оновлення і використання основного капіталу необхідним є посилення ролі держави як інституційного фактора на ринку капіталу. Основними моментами, на які слід було б звернути увагу, є [12]: упереджені та корумповані правоохоронні органи; висока вартість кредитних ресурсів; нерівні умови конкуренції через протекціонізм; надмірна кількість регуляторних актів; високе податкове навантаження та труднощі адміністрування податків; політична нестабільність; недосконале та суперечливе законодавство; високий рівень тінізації економіки; адміністративні бар'єри для ведення бізнесу; високий рівень інфляції; нерозвинений фондовий ринок; високий рівень монополізації і держвласності; обмежувальне трудове законодавство; цінові обмеження і квоти. Усунення зазначених проблем потребує застосування цілої низки заходів адміністративного та економічного характеру. Українцями необхідними є заходи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату країни; збалансування структурного розподілу інвестиційних потоків, зокрема збільшення їх частки в сектори з підвищеним рівнем технологічності; збільшення частки інвестицій у реальний сектор економіки і його виробничу сферу, зокрема; збільшення частки інвестицій у довгострокові проекти, що має

стимулювати продуктивність праці та зайнятість у країні.

#### IV. Висновки

Основний капітал не став визначальним чинником економічного зростання України. Технічний стан основних засобів вітчизняних підприємств є вкрай важким, більшість підприємств використовує фізично і морально застаріле обладнання, що за умов форсованого НТП гальмує розвиток виробництва і підриває конкурентні позиції країни на вітчизняних і світових ринках. Розв'язання проблеми потребує значних інвестиційних ресурсів, яких в Україні немає. Але проблема нестачі інвестиційних ресурсів в Україні зумовлена не так відсутністю необхідних коштів, як наявним інвестиційним кліматом. Усунення зазначених проблем повинна взяти на себе держава. На макрорівні мають бути вжиті заходи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату країни; збалансування структурного розподілу інвестиційних потоків; збільшення частки інвестицій у реальний сектор; збільшення частки інвестицій у довгострокові проекти. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у розробці детальної програми заходів щодо активізації інвестицій в основний капітал за різними напрямками його вкладення.

#### Список використаної літератури

1. Пахомов Ю. Здолати лиху долю / Ю. Пахомов // Сільські вісті. – 2011. – 24 листопада. – № 134 (18724).
2. Баланюк Л.І. Проблеми зносу основних засобів та їх оновлення [Електронний ресурс] / Л.І. Баланюк. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2012/Economics/10\\_106428.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106428.doc.htm).
3. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках : статист. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 122 с.
4. Башнянин Г.І. Ринки економічних ресурсів в Україні: проблеми становлення та державного регулювання / Г.І. Башнянин, О.М. Мартин, О.О. Кундицький та ін. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – 288 с.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : ТОВ “Август Трейд”, 2011. – 559 с.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2003. – 1003 с.
7. Квасницька Р.С. Джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс] / Р.С. Квасницька, М.О. Савчук. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/savchuk.php>.
8. Деві К. Розвиток місцевих фінансів в Україні та інших державах-членах Ради Європи / К. Деві, Г. Петері, В. Росіхіна, В. Толкованов. – К. : Крамар, 2011. – 240 с.
9. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
10. Бурбела Т.Н. Оцінка ефективності формування виробничого капіталу в Україні [Електронний ресурс] / Т.Н. Бурбела. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010\\_2/10btvku.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10btvku.pdf).
11. Долан Э. Рынок: микроэкономическая модель : пер. с. англ. / Э. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – 496 с.
12. Результати опитування “Фактори, що перешкоджають розвитку бізнесу в Україні” делегатів VII з’їзду Федерації роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.fru.org.ua/about/dokument/rezultati-opituvannya-faktori/>.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2013.

#### Сира Э.А. Инвестиции в основной капитал как фактор экономического роста

*Проанализировано состояние и осуществлена оценка эффективности использования основного капитала предприятий Украины. Исследованы проблемы инвестирования в основной капитал по видам экономической деятельности и динамика инвестиций в основной капитал по источникам их финансирования. Приведены предложения по дальнейшему развитию инвестиционной системы страны.*

**Ключевые слова:** основной капитал, эффективность использования основного капитала, инвестиции, источники финансирования инвестиций, инвестиционный климат, государственная политика.

#### Sira E. Investments in fixed capital as a factor of economic growth

*Found that to achieve steady-state rate of economic growth in Ukraine is impossible due to the lack of technical and technological base of production, which necessitates the modernization of fixed assets of domestic enterprises, their renewal and replacement. This requires investment. The analysis found that during the whole period of independence Ukraine investment in fixed assets is not even close to the level of pre-reform period, and provide a level of economic security was only for one year. Found that the sources of economic growth in the domestic economy are extensive factors, such as resuming the old production facilities whose potential has long expired. High depreciation of fixed*

*capital accident provoked labour worsened its quality, reduced competitiveness of products produced. Analysis of the structure of investments in fixed capital by sectors of economic activity shows that it is ineffective and is not targeted to achieve the priorities of economic development, since the lion's share of them focused into circulation.*

*Determined that the importance to address the economic restructuring and the introduction of scientific and technological progress has solution expansion funding investment. At present, the main source of funding for investments in fixed assets are the own funds of enterprises and organizations. However, the possibility of this source is limited. An important source of funding for investment in fixed assets in developed countries, a bank loan. Ukrainian banks are reluctant to lend strategic scope, giving preference to those industries that are characterized by rapid circulation of money and have a short production cycle. A powerful source of financing investments in fixed capital in the world is the state and local budgets. However, the analysis showed indifference to the problems of the real state sector. An important component of the investment process in the absence of state investment resources are foreign investment. But Ukraine is not very attractive to foreign investors.*

*It is noted that the problem of lack of investment resources in Ukraine due not so lack the necessary funds available as investment climate. Argued that eliminating these problems is to take the state. This suggested to take measures to improve the investment climate, balancing the structural distribution of investment flows, increasing the share of investment in the real sector, increasing the share of investment in long-term projects. Emphasized that the prospects for further research in this area are to develop a detailed program of measures to enhance investment in fixed assets in different areas of its attachment.*

**Key words:** *capital, efficiency of capital, investments, sources of investment financing, investment climate, public policy.*

**ІНВЕРСІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано інноваційний стан вітчизняного промислового комплексу. Виокремлено фактори та детермінанти, що перешкоджають активізації інноваційних процесів на підприємствах промисловості. Розроблено пропозиції щодо реалізації інноваційної політики у промисловості в контексті транспарентності національної економіки.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, промисловий комплекс.

**I. Вступ**

Декомпозиція сучасного бачення економічного розвитку в контексті глобалізаційно-інтеграційних процесів є необхідною передумовою еволюційного поступу держави в планетарному масштабі. Інноваційна переорієнтація та техніко-технологічна модернізація постають основними детермінантами аксіологічної концептуалізації новітньої парадигми економічних відносин. У цьому контексті все більшої актуальності набуває пошук прогресивного державного та соціокультурного інструментарію активізації інноваційних процесів у промисловому комплексі України, що є одним із головних ринків праці та основним наповнювачем державного бюджету. Інноваційна модернізація промислового сектора є стратегічним вектором держави у переході до нової формації соціально-економічного розвитку, що свідчить про важливість обраної теми дослідження.

Вирішенню проблем активізації інноваційної діяльності у промисловості присвятили свої праці зарубіжні та вітчизняні учені, такі як: В. Геєць, П. Друкер, Н. Кондратьєв, М. Крупка, С. Онишко, В. Осецький, М. Пор-

тер, Л. Федулова, А. Чухно, С. Юрій та інші. Проте, незважаючи на глибокий теоретичний та практичний рівень розкриття передумов активізації інноваційної діяльності у промисловому комплексі країни, в контексті умов посилення глобальної нестабільності окремі аспекти в сучасній економічній науці залишаються недостатньо дослідженими.

**II. Постановка завдання**

Метою статті є аналіз сучасного стану інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах промисловості та аргументація пропозицій щодо його покращення.

**III. Результати**

На сьогодні у промисловості виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів та послуг, 80% їх експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості. У промисловому комплексі України сконцентровано приблизно третину основних засобів і зайнятих в економіці (табл. 1). Незважаючи на всю складність сьогоденної ситуації, промислове виробництво є одним із основних джерел оплати праці найманих працівників, прибутків підприємців, податкових і валютних надходжень держави [1].

Таблиця 1

**Показники промисловості в економіці**

Показник	Роки							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості, %	31,4	30,9	31,7	31,2	30,1	26,9	27,2	28,0
Основні засоби промисловості, %	34,4	35,9	33,5	32,3	24,1	24,9	16,6	–
Випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску (в основних цінах), %	47,0	47,8	46,5	45,3	44,5	40,5	43,5	44,2
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	4 461,8	3 913,3	3 851,9	3 690,0	3 527,1	3 185,1	3 064,1	3 014,5

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [2, с. 105–106]

Успішне функціонування та розвиток економіки України багато в чому залежать від швидкого переорієнтування із сировинного типу на економіку інноваційного характеру, у якій важливу роль відіграє активізація інно-

ваційної діяльності у промисловому секторі. Більше того, інноваційна діяльність на сьогодні є вагомим елементом конкурентоспроможності, від її розвитку, обсягів і результатів залежить і місце держави в рейтингу країн міжнародної економічної спільноти.

Так, світовий досвід свідчить, що зростання ВВП за рахунок упровадження нових технологій у передових країнах сягає показника 90%, а інвестиції дають значно вищі результати за наявності висококваліфікованих працівників і сучасної технологічної бази [3, с. 169].

Проте на сьогодні в Україні відсутній дієздатний механізм реалізації визначених державою пріоритетів науково-технологічного розвитку та система об'єктивного оцінювання ефективності використання коштів, які вкладаються в цю сферу, що не дає змоги спрямувати ресурси на підтримку ефективно працюючих наукових колективів і наукових шкіл та забезпечити їх сучасною технологічною базою. Унаслідок цього відбувається відплив з України висококваліфікованих наукових і технічних кадрів.

Варто відзначити спадну динаміку кількості організацій та установ, які виконують наукові та дослідно-технічні роботи. Так, упродовж 2000–2012 рр. кількість спеціалістів, які виконували наукові й науково-технічні роботи, скоротилася з 120,7 тис. до 89,6 тис. осіб, а кількість наукових організацій – з 1 490 до 1 208 (при цьому найбільше скорочення відбулося у секторі технічних наук). З 2005 р. в Україні спостерігається спадна тенденція щодо організацій та персоналу, задіяних у науково-технічній роботі, хоча кількість кандидатів і докторів наук як серед фахівців вищої кваліфікації, які задія-

ні в економіці України, так і серед фахівців, задіяних у науково-технічній роботі, стрімко зростає. Вдалим, на нашу думку, є зауваження І. Павленко [4] стосовно того, що результативність наукової та науково-технічної діяльності вітчизняних науковців повинна оцінюватися її внеском в економічне зростання і характеризуватися кількістю впроваджених нових прогресивних технологічних процесів українського походження, освоєнням нових видів продукції, товарів, робіт, послуг, а не кількістю виданих дипломів кандидатів та докторів наук.

Унаслідок ситуації, що склалася нині, зменшуються обсяги баз інноваційних об'єктів в Україні, знижується кількість інноваційно активних підприємств, а разом з тим – технологічно прогресивних упроваджень у промисловість.

Нині зношеність основних фондів практично в усіх сферах промисловості (наприклад, у галузях обробної промисловості у середньому близько 60%) [5]), висока енергоємність, неконкурентоспроможність, відсутність ліквідних фінансових ресурсів унеможливають здійснення технологічного прориву у країні та потребують невідкладного втручання держави.

Доказом ситуації, що склалася, є показники розвитку промисловості (табл. 2, 3). Частка збиткових підприємств у промисловості з 2007 р. постійно зростає і у 2011 р. становила 38%.

Таблиця 2

## Основні показники розвитку промисловості

Показники	Роки									
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд грн	182,7	400,7	468,6	551,7	717,1	917,0	806,6	1067,1	1329,2	
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,8	4,7	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,5	4,8	
Частка збиткових підприємств, %	42	38	37	35	33	39	40	41	38	
Індекс промислової продукції, % до попереднього року	114,2	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [2, с. 106]

Таблиця 3

## Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання у промисловості

Рік	Кількість суб'єктів господарювання, %			Кількість зайнятих працівників		
	усього	у тому числі		усього, тис. осіб	у тому числі, %	
		підприємства	фізичні особи-підприємці		підприємства	фізичні особи-підприємці
2006	100	35,0	65,0	4096,6	94,3	5,7
2007	100	30,6	69,4	3972,4	93,1	6,9
2008	100	25,7	74,3	3847,7	91,9	8,1
2009	100	23,9	76,1	3523,2	90,7	9,3
2010	100	31,0	69,0	3260,5	93,9	6,1
2011	100	39,4	60,6	3194,5	94,6	5,4

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [2, с. 305].

Показник рентабельності операційної діяльності промислових підприємств у 2010 р. становив 3,5%, що є найнижчим його числовим вираженням за останні десять років, не враховуючи дані під час світової фінансової кризи 2009 р., коли відповідний індикатор

був рівний 1,8%, і хоча у 2011 р. відбулося зростання до 4,8%, про позитивні тенденції поки що не йдеться. Для об'єктивності та наочності оцінки цієї ситуації необхідно зазначити, що максимальне значення відповідного показника рентабельності операційної

діяльності промислових підприємств у часовому інтервалі 2000–2010 рр. дорівнювало 5,8%, що свідчить про неефективність державного регулювання промисловості в цілому та інноваційної діяльності, зокрема. Також варто зазначити, що обсяг реалізованої промислової продукції за аналізований період постійно збільшувався, хоча рівень інноваційної продукції в обсязі промислової мав спадну динаміку.

Викликає занепокоєння динаміка зайнятості працівників промисловості, їх кількості у промисловому секторі. З 2006 р. (коли їх кількість становила 4 096,6 тис. осіб) вона постійно знижується та у 2011 р. дорівнювала 3 194,5 тис. осіб (табл. 3), що зумовлює соціально-економічні дисбаланси у відповідних регіонах і країні в цілому. Наслідком цього є зменшення надходжень до державного бюджету та збільшення видатків на виплату допомог працівникам у зв'язку зі скороченням, безробіттям тощо. При оптимістичному прогнозі відповідної тенденції можливий такий розвиток подій: зниження платоспроможності населення – соціальна нестабільність – деформація середнього класу – неякісна освіта – відсутність висококваліфікованих кадрів як основи для формування сучасного та майбутнього інноваційного розвитку. При песимістичній інтерпретації у країні можуть спостерігатися масові скорочення, безробіття, соціальна напруженість та дестабілізація суспільного ладу.

Не сприяє ситуації і фінансове забезпечення наукових, науково-технічних та інноваційних проектів. Так, у 2011 р. рівень фінансування наукової сфери за усіма джерелами становив 0,73% ВВП, а з Державного бюджету України – сягнув мінімально низького значення за останні роки – 0,3% ВВП [6]. На противагу вітчизняному досвіду в розвинених країнах зберігається стійка тенденція до збільшення асигнувань на НДДКР, зокрема за останнє десятиліття обсяг фінансових трансфертів у цьому напрямі у США зріс на 46%, Японії – на 27%, ЄС–27 – на 18%, що свідчить про усвідомлення передовими країнами важливості інноваційної складової в еволюційному розвитку.

На особливу увагу в такому контексті заслуговує аналіз розподілу та використання бюджетних коштів на наукові новації. На сьогодні відповідна система спирається пе-

реважно на позиції міністерств, відомств та інших центральних органів виконавчої влади, яким притаманний бюрократичний тип мислення. Як наслідок, отримуємо громіздку, неефективну та інерційну систему розподілу бюджетних коштів, неспроможну підлаштуватися під сучасні економічні реалії та не здатну забезпечити повною мірою виконання поставлених завдань відповідно до визначених пріоритетів [6].

Домінування принципу базового фінансування наукових установ та дотаційної орієнтованості промислових підприємств виключно за рахунок збільшення розмірів грошових трансфертів на сьогодні не вирішує проблему прискорення інноваційних процесів у країні. Цей підхід не враховує ефективність діяльності наукових інституцій та реальну результативність ведення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами промисловості.

Проте мова йде не про зменшення фінансування або припинення державного сприяння розвитку стратегічно важливих галузей економіки, а про збільшення контролю та заходів мотивувальної й опосередкованої підтримки установ та організацій.

Так, витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок держбюджету становили у 2010 р. 41,2% від загальних витрат, тим більше, що раціональне забезпечення фінансовими ресурсами є одним із головних чинників активізації та підвищення ефективності інноваційної діяльності в державі. Для українських промислових підприємств основним джерелом фінансування витрат на інноваційну діяльність залишаються власні кошти. За даними Державної служби статистики України, у 2012 р. частка власних коштів підприємств у загальному обсязі витрат на фінансування інноваційної діяльності становила 7335,9 млн грн (63,8%), а сума коштів за рахунок державного бюджету – 1,9%. Ці дані свідчать про брак фінансової підтримки з боку держави, а також про нестачу власних ліквідних активів.

Відповідну динаміку можна простежити при аналізі структури балансу підприємств промисловості (табл. 4) та фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування (табл. 5).

Таблиця 4

## Структура балансу підприємств у промисловості

Показники	Роки							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Необоротні активи, %	56,8	53,7	52,5	52,4	50,2	49,8	47,6	37,2
Оборотні активи, %	42,9	45,8	47,0	47,1	49,1	49,3	51,5	62,2
Витрати майбутніх періодів, %	0,3	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9	0,8	0,6
Власний капітал, %	50,3	49,5	48,2	47,0	40,3	37,4	34,6	53,4



Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Забезпечення наступних витрат і платежів, %	1,0	1,8	1,7	1,8	1,5	1,6	1,8	0,6
Довгострокові зобов'язання, %	4,6	8,2	12,0	13,8	16,3	16,0	15,1	13,2
Поточні зобов'язання, %	43,9	39,4	36,9	36,4	41,0	44,1	47,7	32,1
Доходи майбутніх періодів, %	0,2	1,1	1,2	1,0	0,9	0,9	0,7	0,7
Рентабельність операційної діяльності, %	4,8	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,5	4,8

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [2, с. 62].

Збільшення поточних і довгострокових зобов'язань вітчизняних підприємств промисловості свідчить про нестачу власних оборотних коштів та зростання рівня залежності від запозичених коштів і зовнішніх кредитів. Поєднуючи цю тенденцію з низькою рентабельністю, великим відсотком збитко-

вості та зменшенням сальдо фінансового результату, можна зробити висновок про недостатню кількість ліквідних активів, які можуть бути задіяні для реалізації інноваційних проектів, розробки та впровадження НДДКР та технологічного переоснащення сучасними технологіями.

Таблиця 5

#### Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування підприємств промисловості

Роки	Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитку	
		% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн грн	% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн грн
2000	8834,6	57,8	18 644,9	42,2	9810,3
2005	28 264,3	63,5	37 152,6	36,5	8888,3
2006	34 699,6	65,3	45 903,0	34,7	11 203,4
2007	43 700,9	66,6	56 956,9	33,4	13 256,0
2008	20 243,2	61,1	70 812,5	38,9	50 569,3
2009	4788,1	59,7	43697,3	40,3	48 485,4
2010	25 191,5	58,7	66 115,2	41,3	40 923,7
2011	63 260,9	62,1	111 105,1	37,9	47 844,2

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистика України [2, с. 65].

У контексті зазначеного вище вважаємо за доцільне звернути увагу на ще один із суміжних, проте достатньо дискусійних напрямів активізації інноваційних процесів у країні, – функціонування СЕЗ і ТПР. Незважаючи на позитивні досягнення відповідної діяльності у світовій практиці, результати територій зі спеціальним режимом оподаткування в Україні виявились досить сумнівними і не виправдали сподівань, пов'язаних з реалізацією поставлених завдань. Цей сегмент державного регулювання потребує суттєвих доопрацювань, коригувань та видозмін. Серед найбільш вагомих аргументів, що характеризують низьку ефективність діяльності СЕЗ і ТПР в Україні, на нашу думку, варто виокремити такі:

– низька частка інвестицій у високі технології у СЕЗ і ТПР (лише близько 5% від їх загального обсягу), хоча розвиток і впровадження у виробництво високих технологій були однією з основних цілей їх функціонування. Цей вид діяльності мав стати каталізатором активізації інноваційних процесів по всій країні, проте доводиться констатувати, що питома вага підприємств, які займалися інноваціями у 2011 р., є нижчою від показника 2000 р. (18,0%) та становить 16,5%, а питома вага підприємств, що впроваджували інновації, дорівнює 12,5% (у 2000 р. – 14,8%);

– незначні обсяги залучених іноземних інвестицій (частка іноземних інвестицій становить менше ніж третину загального обсягу інвестицій у СЕЗ). Лише 10% прямих іноземних інвестицій в Україну припадає на СЕЗ і ТПР. За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, за рахунок інвестиційних проектів, які продовжують свою реалізацію, протягом 2011 р. було залучено інвестицій на загальну суму 49,8 млн дол. США (2% від кошторисної вартості проектів), що у 3 рази менше, ніж обсяг залучених інвестицій протягом 2010 р., у тому числі іноземних, – 3,3 млн дол. США (7% від загального обсягу залучених інвестицій);

– вивезення значної частини доходу без реінвестування в основний капітал, що призводить до передчасного зношення устаткування, виснаження ресурсів. За рахунок інвестиційних проектів, які продовжують свою реалізацію, у 2011 р. було освоєно інвестицій на загальну суму 361,6 млн грн (90% загального обсягу залучених інвестицій), що у 2 рази менше, ніж обсяг освоєних інвестицій протягом 2010 р., з них: 159,4 млн грн – обладнання, 17,7 млн грн – кошти, 0,7 млн грн – сировина та 183,8 млн грн – інші витрати. При цьому органи державного

- управління не мають змоги фінансувати відповідні програми з відбудови виробництва через відсутність значної частини бюджетних надходжень з цих територій в умовах пільгового оподаткування;
- наявність оберненої залежності між розміром податкових пільг і обсягами інвестицій. Протягом 2000–2005 рр. (у 2005 р. було скасовано пільговий режим для СЕЗ) сума наданих державою пільг збільшилась у 3,3 раза, а податкові надходження – лише у 1,5 раза. Крім того, для територій пріоритетного розвитку характерне розміщення інвестиційного капіталу в обласних центрах та великих містах, що суперечить одній з основних функцій ТПР – подоланню депресивності та забезпеченню повноцінного використання потенціалу і рівномірного розвитку регіону. Також існування пільгових умов господарської діяльності в межах СЕЗ і ТПР створює передумови для проведення тіньових операцій і незаконної діяльності. Навіть короткий опис цих проблем дає підстави стверджувати про неналежність та невідповідність дій державних органів влади нинішнім вимогам часу. Для вирішення низки значених суперечностей, на нашу думку, органам державної влади варто усвідомити таке:
  - на сьогодні гостро постає необхідність у новачійних підходах до модернізації вітчизняної освітньо-теоретичної та науково-технологічної системи оптимізації державного управління науковою сферою, що забезпечуватиме стимулювання розвитку інноваційних секторів та наукоємних виробництв національної економіки у поєднанні з академічною школою;
  - перспективним напрямом у вирішенні проблем фінансового забезпечення вітчизняних підприємств промисловості є запровадження конкурсного фінансування наукових досліджень та поетапного збільшення обсягу коштів державного бюджету на проведення фундаментальних та прикладних досліджень, а також науково-технічних розробок у пріоритетних сферах і секторах національної економіки, що сприятиме пошуківленню інноваційних процесів та розвитку сучасних наукоємних виробництв;
  - тактичним вектором інноваційної активізації у країні має залишатися зміцнення міжнародного співробітництва між науковцями та практиками, залучення до роботи фахівців і провідних науковців, які працюють у науково-дослідних установах, дослідних університетах, відомчих установах, що спеціалізуються на здійсненні

прикладних досліджень, та вітчизняних підприємств промислового сектора;

- стратегічним напрямом інноваційної та промислової політики має стати реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю, розвиток нових організаційних форм, таких як інноваційні кластери, технологічні платформи, бізнес-інкубатори тощо.

#### IV. Висновки

Становлення України у напрямі інноваційної моделі розвитку та активізації інноваційної діяльності повинне відбуватися завдяки консолідації зусиль державної влади та бізнесових структур. Ці відносини повинні ґрунтуватися на принципах здорового компромісу, підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств за рахунок різних форм стимулювання з боку держави, усунення диспаритету між цінами на внутрішньому та зовнішньому ринках, забезпечення економіки інформаційною інфраструктурою сучасного рівня, підготовки високопрофесійних кадрів для забезпечення внутрішніх потреб підприємств. Головною умовою підвищення інноваційної активності підприємств промисловості має бути комплексний підхід до взаємодії ряду політик з усунення виявлених недоліків і диспропорцій, які заважають становленню інноваційної економіки, про що йтиме мова в наступних публікаціях.

#### Список використаної літератури

1. Концептуальні орієнтири промислової політики України [Електронний ресурс] / [ред. кол. О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразька]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/eprom/2008\\_43/st\\_43\\_01.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2008_43/st_43_01.pdf).
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Август Трейд, 2012. – 559 с.
3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
4. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України / І.А. Павленко – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
5. Новий курс реформи в Україні. 2010–2015 : нац. доп. / [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
6. Інформаційні матеріали “Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=54892>.

Стаття надійшла до редакції 27.08.2013.

**Шевчук С.В. Инверсия инновационного развития промышленного комплекса Украины**

*В статье осуществлен анализ инновационного состояния отечественного промышленного комплекса. Выделены факторы и детерминанты, препятствующие активизации инновационных процессов на предприятиях промышленности. Внесены предложения по реализации инновационной политики в промышленности в контексте транспарентности национальной экономики.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, промышленный комплекс.

**Shevchuk S. Inversion innovation development industrial complex of Ukraine**

*The paper explores the innovative state of the domestic industrial complex state. Singled out factors and determinants that prevent activation of innovation processes in industrial enterprises. The proposals for the implementation of innovation policy in the industry in the context of transparency of the national economy.*

*Decomposition of the modern vision of economic development in the context of globalization and integration processes is a prerequisite for the evolution of the state of progress on a planetary scale. Innovation and reorientation of technical and technological modernization facing major determinants of axiological paradigm of modern conceptualization of economic relations. In this context, all the more urgent search for a progressive state and sociocultural tools enhance innovation processes in the industrial complex of Ukraine, which is one of the main labor market and the main filling the state budget of Ukraine.*

*The purpose of this study is to analyze the current state of innovation processes in domestic industrial enterprises and arguments suggestions for its improvement.*

*Today, the country has no mechanism capable of priorities defined by the state of scientific and technological development, and a system of objective evaluation of the efficiency of funds invested in this area, which does not focus resources to support effective working research groups and scientific schools and provide them equipment with modern technology base. Because this is the outflow from Ukraine qualified scientific and technical personnel.*

*Development of Ukraine on the path of innovation model of development and promotion of innovative activities should be conducted through the consolidation of efforts of the government and businesses. These relationships should be based on the principles of a healthy compromise efficiency of its companies through various forms of incentives from the government, eliminate disparity between the prices of domestic and foreign markets, the economy of the current level of information infrastructure, training of highly qualified personnel for the internal needs of enterprises.*

**Key words:** innovation, innovation development, industrial complex.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 330.1:338.4:336.2

**М.В. Жикаляк**

кандидат геологічних наук,  
генеральний директор Державного регіонального підприємства "Донецьк-геологія"

### ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ГІРНИЧУ РЕНТУ НА ІНВЕСТИЦІЇ, ІННОВАЦІЇ ТА ПРИЙНЯТТЯ РИЗИКУ

*У статті проаналізовано можливість деформувального впливу роялті та податків на гірничу ренту на інвестиції, інновації та рівень ризиків на рівні національної економіки й гірничої промисловості, розглянуто аспекти деформувального впливу за видами роялті та податків на гірничу ренту. На підставі проведеного дослідження зроблено висновки про переваги та недоліки видів роялті й податків на гірничу ренту з позиції ефективності та адміністрування.*

**Ключові слова:** гірнича рента, роялті, податки, інвестиції, інновації, ризик.

#### I. Вступ

В епоху поступового переходу провідних країн світу до шостого технологічного укладу мінеральні ресурси все ще залишаються важливим чинником забезпечення економічного розвитку та зростання країн світу. З огляду на це, питання їх раціонального використання з метою забезпечення комфортних умов існування не лише поколінням, що вже живуть, а й майбутнім, залишається вкрай актуальним. Вирішити це завдання можна за допомогою податків на корисні копалини, зокрема – податків на горну ренту.

Податки на гірничу ренту, з одного боку, можуть сприяти більш раціональному використанню корисних копалин і, відповідно, їх добуванню, оскільки накладають на розробників родовищ та/або їх власників додаткові фінансові витрати. З іншого боку, ці податки можуть змінювати поведінку всіх учасників, пов'язаних з гірничою діяльністю. Проте масштаби зміни такої поведінки ще недостатньо досліджені.

Так, окремі питання впливу рентних податків на рішення, що приймаються представниками гірничих підприємств, досліджено у працях зарубіжних учених [5; 6; 16; 17; 19]. Також деякі з цих проблем розглянуто і в публікаціях українських і російських фахівців [2; 3; 5; 7–9]. Водночас слід зазначити, що консенсусу стосовно ряду ключових питань, які виникають у цій сфері, досягти не вдалося. Така ситуація призводить до того, що практичні рекомендації щодо реформування системи спеціального оподаткування мінерально-сировинного комплексу часто мають суперечливий характер.

#### II. Постановка завдання

Метою статті є проведення порівняння переваг і недоліків різних роялті та інших податків, що вилучають гірничу ренту, з позиції деформацій, які вони вносять в економічну поведінку учасників гірничої діяльності (економічної ефективності), адміністративних проблем, пов'язаних з їх стягненням (адміністративної ефективності), а також проведення їх оцінювання з позицій справедливості.

#### III. Результати

Відповідно до стандартної податкової теорії системи оподаткування повинні забезпечувати оптимальне поєднання вимог економічної, адміністративної ефективності і справедливості [15, с. 38–74].

Проте багато вчених вважають, що оподаткування гірничої ренти не справляє деформувального впливу, тобто не позначається на економічній поведінці. Так, простий податок на ренту вилучає економічний прибуток і повністю детермінований ціною, що не призводить до деформацій економічних рішень [17, с. 6], тобто такий податок є нейтральним. За визначенням гірнича рента є чистою вартістю або чистим доходом від використання мінерального ресурсу і не включає доходи від будь-якого чинника виробництва, що змінюється (праці і капіталу). Якщо фірма або приватний власник мінеральних ресурсів прагне до максимізації ренти, то податок на неї не вплине на їх поведінку, оскільки максимізація ренти за відсутності податку припускає таку саму поведінку, як і максимізація частини ренти за його наявності [16].

Проте такі висновки не безперечні, оскільки сама ідея про те, що податки на при-

родну ренту не справляють деформувального впливу, базується на уявленнях класиків економічної науки про безкоштовність землі як дарунка природи, внаслідок чого податок на чисту вартість непокрещуваної землі не вносить деформації, на відміну від податку на покращення земельних ресурсів, який, як і будь-який податок на капітал, вносить деформації [1, с. 93–94].

Навіть мінеральні ресурси в надрах є певним видом капітальних ресурсів, оскільки отримання прав на їх розробку, інформації про їх наявність і природні характеристики зазвичай пов'язано з витратами і ризиками і потребує прийняття рішень, від ефективності яких залежить розмір майбутньої ренти.

Наразі надра майже неможливо розробляти без вкладення у це інвестицій, підприємницької діяльності і витрат, пов'язаних з прийняттям відповідних рішень, виконанням концесійних угод, отриманням ліцензій і т. д.

Якщо вся або значна частина гірничої ренти вилучається у власника ділянки землі і надр, йому немає сенсу проводити або дозволяти іншим проводити на його ділянці геологорозвідку і приймати рішення про подальше раціональне використання запасів, оскільки приблизно такий самий дохід він отримає від альтернативного використання земельної ділянки. Те саме стосується інвесторів гірничих компаній. Вилучення в них значної частини ренти може призвести до того, що їм буде байдуже, якими видами діяльності займатися: видобутком корисних копалин або іншою господарською діяльністю, які родовища розробляти, як використовувати мінеральні ресурси в процесі їх розробки тощо.

Як зауважує з цього приводу М. Блауг, якщо вилучити всю ренту, у власника пропадуть стимули до прогнозування і прийняття рішень щодо ефективного використання ресурсу [1, с. 94].

Однак висновки про відсутність деформувального впливу на поведінку податку на гірничу ренту можуть вважатися справедливими при дотриманні таких умов [3, с. 57].

1. Певна частина гірничої ренти, достатня для того, щоб стимулювати прийняття ефективних рішень щодо інвестицій у придбання прав на родовища або гірничу діяльність і використання запасів, повинна залишатися в їх власника і/або гірничої компанії.

2. Такий податок має вилучати саме гірничу ренту і не зачіпати підприємницьку ренту або чистий (економічний) прибуток, що утворюється залежно від рішень суб'єктів господарської діяльності щодо інвестицій, інновацій тощо.

Виконання таких умов можливе, якщо економіка в цілому і ринки мінеральних ресурсів, зокрема, відповідають специфічним

умовам неокласичної моделі (ринки конкурентні, економічний прибуток, зумовлений ефективнішим використанням праці і капіталу, в тривалій перспективі відсутній, трансакційними витратами можна нехтувати). У такому разі весь економічний прибуток гірничих компаній в основному є гірничою рентою і введення рентного податку не змінить стану неокласичної рівноваги і не вплине на розміщення ресурсів. Проте зазвичай умови неокласичної моделі не спостерігаються в реальності, і оподаткування ренти може вносити деформації. Тому рентний податок може вилучати не тільки гірничу ренту, яка не залежить від рішень економічних суб'єктів, а і підприємницьку ренту, зокрема зумовлену інвестиціями та інноваціями. А отже, він знижуватиме стимули до прийняття ефективних рішень і ефективного використання ресурсів.

Ще більш серйозні деформації виникатимуть, якщо рентний податок зачіпатиме альтернативні витрати, тобто лягатиме на капітал у цілому. А це можливо, оскільки неявні альтернативні витрати точно визначити вельми складно. Крім того, в практиці оподаткування зазвичай використовуються податки на бухгалтерський, а не на економічний прибуток, тобто навіть не робляться спроби врахування неявних альтернативних витрат при визначенні податкової бази.

3. Може не мати деформувального впливу податок на гірничу ренту, отриману за весь період експлуатації родовища. У випадках стягнення податків упродовж ряду податкових періодів, у деяких з яких рента стає негативною, держава має компенсувати гірничій компанії ту саму частину ренти, яка вилучається при її позитивному значенні. Якщо по окремих родовищах рента в цілому буде негативною (хоча умовами неокласичної теорії це не передбачено, оскільки в цьому випадку інвестиції відсутні), держава також повинна компенсувати компаніям ту її частину, яка стягується до бюджету при позитивному значенні ренти. Проте на практиці такі компенсації ніколи повністю не проводяться, а при використанні певних видів роялті (на валові і скореговані доходи) зазвичай не проводяться взагалі з ряду причин, розглянутих нижче.

4. З метою усунення деформацій у всьому світі мають застосовуватися єдині норми оподаткування мінеральних ресурсів і гірничих компаній. В іншому разі можливе переміщення мобільних факторів (праці, капіталу) в країни або регіони з пільговими режимами оподаткування. Проте на практиці і це є нереальним, оскільки різні країни і територіальні утворення дотримуються різної політики щодо мінеральних ресурсів, а спроби гармонізації податкового законодавства навіть у ЄС поки не дуже успішні [12, с. 210].

Лише за умов дотримання зазначених умов податок на гірничу ренту не матиме деформувального впливу на рішення щодо інвестицій, інновацій і використання ресурсів. Проте практично встановити ідеальний рентний податок не вдається, як через складність визначення фактичного розміру гірничої ренти, так і через те, що можуть вводитися податки, які суттєво відрізняються від ідеального рентного податку [8, с. 232–233]. А отже, пов'язані з податками на гірничу ренту деформації завжди існують, і їх характер залежить від виду податку і різних норм податкового законодавства, що регулюють його стягнення.

Крім того, навіть якщо вважати, що деформації економічної поведінки при оподаткуванні гірничої ренти, які зазвичай пов'язують з ефектом заміщення, відсутні, рентний податок відповідно до стандартної податкової теорії справлятиме певний вплив на поведінку у зв'язку з наявністю ефекту доходу [14, с. 447].

Із зазначеного вище випливає, що всі роялті й інші податки, які вилучають гірничу ренту, відрізняються від ідеального податку і можуть вносити деформації в рішення суб'єктів гірничої діяльності, причому іноді суттєві.

Усі спеціальні рентні податки в гірничому секторі в короткостроковому періоді збільшують витрати видобутку, а якщо податок може бути перекладений на споживачів, – і ціни на мінеральні ресурси. Це призводить до зниження норми прибутку на капітал у галузі і бажання ризикувати, а отже, в середньо- і довгостроковому періоді дестимулюватиме інвестиції і зайнятість у гірничому секторі, а також скорочуватиме споживання мінеральних ресурсів [18, с. 37].

Певні види рентних податків вносять і інші деформації в рішення щодо використання мінеральних ресурсів (тимчасового профілю видобутку, якості корисних копалин), які розглядаються нижче. Проте це не можна беззастережно вважати їх недоліком, оскільки, наприклад, більшість використовуваних на практиці податків теж так чи інакше впливає на інвестиції, зайнятість, споживання, інновації, напрями використання ресурсів тощо, а супутні їм деформації й адміністративні витрати є платою за забезпечення надходження коштів до суспільних фондів. Тому метою податкової політики є не усунення деформацій, а мінімізація втрат добробуту, пов'язаних з деформаціями економічної поведінки і податковим адмініструванням, а також вирішення деяких проблем справедливості безпосередньо в процесі оподаткування [4].

Що стосується рентних податків, то використовувани при їх стягненні правила оподаткування можуть створювати можливості

для незаконного ухилення від їх сплати і впливати на розмір надходжень до суспільних фондів, що, в свою чергу, позначатиметься на суспільному добробуті, оскільки в результаті змінюватимуться можливості для виробництва суспільних товарів.

Слід зазначити, що втрати добробуту внаслідок зниження податкових надходжень, витрати, пов'язані з прийняттям податкового законодавства і податковим адмініструванням, як і масштаб деформацій, істотно залежать від виду податку. А отже, існує теоретична можливість вибору виду рентного податку, що є найкращим за критерієм мінімізації всієї сукупності вищезазначених витрат і втрат добробуту. Тому при вирішенні питань оподаткування гірничої ренти і мінерально-сировинного комплексу в цілому слід детальніше проаналізувати різні види роялті на предмет їх впливу на ефективність (деформації і пов'язані з ними втрати добробуту), а також з позицій адміністрування і справедливості.

У цілому, всі види податків на гірничу ренту, а також особливості податкового законодавства, що регламентують порядок їх сплати, можуть впливати на рішення щодо інвестицій у гірничу промисловість, інновацій і схильність до ризику. Ці проблеми особливо характерні для валових роялті і роялті, заснованих на скорегованих доходах, але також можуть бути наявні при використанні роялті, податковою базою яких виступає прибуток. Можна констатувати, що чим більше розмір податкових зобов'язань відрізняється від гірничої ренти, отримуваної в кожному податковому періоді, тим більший вплив на інвестиції, інновації і ризики, з ними пов'язані.

*Рентні податки, засновані на прибутку.* Різні види роялті на чистий прибуток та інші види податків на прибуток, що вилучають гірничу ренту, зазвичай вносять менші спотворення до інвестиційних рішень гірничих компаній і менше впливають на інновації та схильність до ризику, перш за все, у зв'язку з тим, що ці податки сплачуються тільки за наявності прибутку. У разі відсутності прибутків (збитковості) такі податки не сплачуються. Тобто ці податки припадають тільки на дохід від капіталу і не зачіпають капітал у цілому. Уряди в цих випадках дотримуються класичного принципу платоспроможності, вважаючи, що більша частина податкового тягаря має припадати на фірми, які одержують великі доходи [6, с. 43]. Проте кожному з видів цієї групи рентних податків та роялті притаманні специфічні деформації.

Так, у випадку *роялті на грошові потоки* важко визначити, який коефіцієнт дисконтування відповідає нормі прибутку від капіталу, що входить до складу альтернативних витрат, з урахуванням інфляції, ризиків,

пов'язаних з природними і технологічними особливостями гірничої діяльності, а також інституційних умов. Якщо цей коефіцієнт обрано неправильно, податок може або вилучати меншу частину ренти, ніж бажано, або зачіпати альтернативні витрати. Ситуація ускладнюється тим, що для різних родовищ, у принципі, мають застосовуватися різні коефіцієнти дисконтування, оскільки доступні кожному суб'єкту господарської діяльності альтернативи, пов'язані з використанням капіталу, підприємницького таланту, а також природні, технологічні й інституційні ризики по кожному з родовищ можуть істотно різнитися.

Наявність чистого (економічного) прибутку може бути пов'язана не тільки з гірничою, а і з підприємницькою рентою, зумовленою прийняттям рішень щодо інвестицій, технологічних та інституційних інновацій, а також з опортуністичною поведінкою щодо інших учасників соціально-економічних відносин, створенням негативних екстерналій, пошуком ренти тощо. У цих випадках точно визначити, яка частина чистого прибутку є гірничою рентою, практично неможливо, а отже, завжди існують деформації.

Оскільки як податкова база податку на грошові потоки має виступати рента за весь період експлуатації родовища, то необхідно стягувати податок після закінчення розробки родовища, коли загальний розмір отриманої ренти може бути найточніше вимірний. Але в такому разі можуть виникнути проблеми, пов'язані з адмініструванням (відсутність коштів для сплати податку і складність стягнення податкової заборгованості). Крім того, уряди вважають за краще отримувати податки якомога раніше. Тому замість того, щоб за податковий період брати весь термін розробки родовища, роялті стягують по частинах, в окремих випадках – наростаючим підсумком (кумулятивний метод).

Проте при стягуванні роялті за підсумками кварталу виникає проблема, пов'язана з тим, що для багатьох гірничих компаній характерне отримання в певних часових інтервалах значної ренти (чистого прибутку), а в інших (на початку видобутку, при вичерпанні запасів тощо) рента може бути негативною, тобто компанії можуть зазнавати збитків. З метою запобігання впливу на інвестиції у цих випадках потрібний симетричний підхід до доходів і збитків, що означає стягнення податку у вигляді певного відсотка від чистого прибутку в податкових періодах, де він був наявний, і його повернення в тій самій пропорції за наявності збитків. Тобто при негативному значенні ренти і, відповідно, податкових зобов'язань у певні періоди держава має проводити їх повну компенсацію. Проте на практиці такі компенсації повною мірою ніколи не проводяться.

У результаті можливі ситуації, коли у зв'язку з неповною компенсацією втрат будь-які рентні податки вилучають у гірничих компаній частину прибутку, що входить до складу альтернативних витрат. А отже, деформації, що вносяться до рішень щодо інвестицій, можуть бути суттєвими.

На практиці спільно з тим або іншим видом роялті або при їх відсутності гірничі компанії зазвичай платять *стандартний пропорційний податок на прибуток корпорацій (підприємств)* або інші аналогічні податки (на чистий дохід і так далі), які також вилучають у них частину ренти. Тому доцільно розглянути, як ці податки впливають на інвестиції, інновації й ризики.

У фінансовій теорії прийнято вважати, що за умови, якщо інвестиції вже здійснені, пропорційний податок на прибуток не має деформувального впливу на поведінку суб'єкта господарської діяльності [20, с. 58], оскільки він вилучає тільки економічний прибуток, залишаючи кошти, необхідні для розширеного відтворення, у розпорядженні підприємства. Проте на практиці об'єктом оподаткування виступає не економічний, а бухгалтерський прибуток, який розрахований методом нарахувань на основі фактичних, документально підтверджених доходів і витрат і не враховує неявних альтернативних витрат. Крім того, при розрахунку податкових зобов'язань застосовуються різні положення, які ще більше віддаляють цей податок від ідеалу: правила визнання доходів і витрат, перенесення збитків, нарахування амортизації, інвестиційні пільги тощо. Тобто насправді пропорційний податок на прибуток вносить деформації, що залежать від норм податкового законодавства конкретної країни.

Ще одним варіантом рентного оподаткування, заснованого на прибутку, є *роялті на надприбуток (прогресивний податок на прибуток)*, при використанні якого уряд намагається збільшити надходження до бюджету в разі високих рентних доходів, але при цьому в ще меншій пропорції, ніж у разі стандартного податку на прибуток, компенсує втрати при негативних рентних доходах.

При прогресивному оподаткуванні прибутків зазвичай ще більше, ніж при пропорційному, порушується принцип симетрії щодо позитивних і негативних податкових зобов'язань, оскільки при негативному значенні податкової бази цього податку прогресивна шкала ставок не застосовується. Ураховуючи те, що надходження доходів від діяльності гірничих компаній украй нерівномірно розподілене в часі, ця особливість прогресивного податку може призвести до вилучення не тільки ренти, а і торкнутися альтернативних витрат [16, с. 21]. Таким чином, прогресивний податок на прибуток (роялті

на надприбуток) вносить більші деформації, ніж будь-який пропорційний податок на прибуток.

*Податки на р-фактор*, на думку багатьох фахівців, мають ще більш істотні недоліки порівняно з іншими податками на прибуток. Значення *р-фактора* визначається за даними за попередній рік і встановлюється на поточний. Тобто податковий механізм не реагує на зміну стану справ; цей показник слабо пов'язаний з реальними доходами, що може призводити як до необхідності сплати податків за відсутності прибутку, так і до зворотної ситуації [7, с. 86].

*Валові роялті і роялті на скореговані доходи* можуть вносити більші деформації в рішення суб'єктів господарської діяльності (більше впливати на інвестиції, інновації і бажання ризикувати), ніж роялті і податки, засновані на прибутку [3, с. 214].

Як зазначалося вище, щоб роялті не вносили деформацій, величина податкових зобов'язань або платежів повинна бути менше або дорівнювати розміру гірничої ренти за весь період експлуатації родовища. Проте податкові бази роялті на натуральні, вартісні обсяги видобутку, валові і скореговані доходи ще більшою мірою, ніж податкові бази податків, заснованих на прибутку, відрізняються від фактичного розміру гірничої ренти, оскільки в них не враховується навіть фактичний розмір валових доходів від продажу продукції. Хоча певний зв'язок між валовими обсягами виробництва в натуральному і вартісному виразі, валовими або скорегованими доходами і сумою чистих доходів гірничих компаній і є, але прямої залежності між цими показниками не існує. При одних і тих самих обсягах виробництва або валових доходах чистий дохід різних гірничих компаній може бути різним, оскільки певні види витрат, не враховані у відповідних податкових базах, можуть сильно різнитися.

При застосуванні в цьому випадку єдиної ставки роялті компанії з великою гірничою рентою платитимуть незначну її частину до бюджету. А в тих, в кого вона мала або негативна, роялті вилучатиме значно більшу її частину, а також зачіпатиме підприємницьку ренту або навіть альтернативні і прямі витрати, пов'язані зі здійсненням інвестицій, що призводитиме до значних деформацій.

Крім того, такий податок порушує умови конкуренції в гірничому секторі і явно несправедливий. Щоб ці види роялті не впливали на конкурентоспроможність окремих гірничих компаній і відповідали вимогам справедливості, вони повинні вилучати у кожної компанії одну і ту саму частину гірничої ренти при її позитивному значенні і компенсувати при негативному.

Отже, щоб валові роялті і роялті на скореговані доходи не вносили деформацій і не

впливали на справедливість, необхідно застосовувати позитивні і негативні ставки залежно від родовищ. Але в такому разі виникає потреба у точному прогнозі всіх показників діяльності гірничої компанії за весь період експлуатації родовища, що наразі є неможливим як у зв'язку з тим, що майбутнє характеризується високим рівнем невизначеності, так і у зв'язку з тим, що багато родовищ розробляються протягом декількох десятиріч.

Складність розрахунку ренти на перспективу, на думку ряду російських і західних фахівців, є основним недоліком валових роялті і роялті на скореговані доходи [13, с. 151; 19, с. 1].

*Ще однією групою роялті можна вважати участь держави в продукції, власності і доходах.* Отримання державою частини продукції гірничих компаній з позицій впливу на інвестиції і ризику аналогічно стягненню з них валових вартісних роялті або роялті на скореговані доходи. У цьому випадку частина продукції передається державі незалежно від розміру отриманого гірничою компанією в певному податковому періоді прибутку. Часткова компенсація гірничим компаніям збитків за умови передачі ними продукції може відбуватися тільки в процесі сплати стандартного податку на прибуток. Передача частини продукції гірничих компаній може ще більше знижувати їх економічний і бухгалтерський прибуток або збільшувати збитки, а отже, може зачіпати альтернативні витрати. Таким чином, вилучення на користь держави частини продукції гірничих компаній може призводити до тих самих проблем, що і використання валових роялті: "вимивання" оборотних коштів, необхідності додаткових запозичень, підвищення ризиків банкрутства тощо.

У разі, якщо платежі гірничих компаній до бюджету повинні проводитися незалежно від наявності прибутку (відсоткові платежі), їх вплив на інвестиції і ризику є аналогічним впливу валових роялті. Але якщо відповідні платежі проводяться тільки за наявності прибутку, їх вплив на інвестиції та ризику є аналогічним впливу роялті, заснованих на прибутку, тобто мінімальним.

*Гібридні системи* оподаткування гірничої ренти, в принципі, можуть менше впливати на інвестиції, інновації і ризику, оскільки два невеликі податки зазвичай вносять менші деформації, ніж один великий [14, с. 447]. Але в цій ситуації багато що залежить від сумарного впливу на поведінку ставок та інших норм, використовуваних при стягненні цих податків. Якщо податковий тягар у результаті використання декількох рентних податків у цілому буде вищий, це може призвести до зниження інвестицій у галузь і стимулів до інновацій.



Масштаб деформацій, які вносяться роялті (так само, як і будь-якими податками), залежить від стабільності умов оподаткування: непередбачувані зміни правил оподаткування збільшують і без того високі ризики гірничої діяльності, а отже, знижують інвестиції в неї і стимули до інновацій.

У цілому на підставі аналізу вищезазначених деформацій складно робити остаточні висновки про переваги і недоліки тих або інших видів роялті. Перш за все, думки різних дослідників щодо впливу податків на інвестиції, інновації і ризики діаметрально протилежні. Одні дослідження показують, що цей вплив достатньо великий, інші – що він незначний [14, с. 513–520] і ним можна нехтувати при прийнятті рішень щодо вибору видів податків і правил оподаткування.

Однією з причин таких відмінностей в оцінках є те, що податки ніколи не впливають на рішення економічних суб'єктів ізольовано від інших інститутів (законодавчих норм і неформальних правил), які регулюють їх поведінку. А оскільки інститути, що регулюють соціально-економічні відносини в цілому і в гірничому секторі різних країн, зокрема, різні, то використання певних видів роялті може давати в цих країнах різні результати з позицій ефективності (впливу на добробут).

У цілому, наявність і масштаб деформацій, що вносяться роялті й іншими податками на гірничу ренту, залежить від сутності гірничої ренти, економічного прибутку й альтернативних витрат гірничих компаній з урахуванням чинників ризику. На практиці ці поняття розділити досить складно. Тому доки роялті не призводять до прямих збитків і забезпечують інвесторам норму прибутку, не меншу, ніж в інших секторах економіки, важливим є не те, наскільки насправді вони є податками на гірничу ренту, а те, як вони сприймаються суб'єктами господарської діяльності. Якщо ці податки сприймаються як справедливі, тобто як такі, що вилучають у них частину доходу, не залежну від їх інвестицій та ефективності інших дій, то істотні деформації відсутні і податкова згода зростатиме. В іншому разі стимули до інвестицій і інновацій знижуються, а до ухилення від податків та інших порушень законодавства – зростають.

Багато дослідників дійшло висновку, що сприйняття законів як справедливих сприяє їх добровільному виконанню, а усвідомлення їх несправедливості підсилює бажання обійти або порушити законодавство і збільшує витрати, пов'язані з його виконанням [14, с. 651]. Тому в стандартній західній теорії і практиці оподаткування гірничої ренти вважається доцільним при визначенні умов оподаткування (видів роялті, ставок тощо) враховувати інтереси інвесторів і погоджувати їх з інтересами держави [19].

#### IV. Висновки

Доцільність оподаткування гірничої ренти в умовах державної власності на мінеральні ресурси не викликає сумнівів, оскільки ці податки за відсутності високих платежів за право використання мінеральних ресурсів до початку добування є ціною цих ресурсів, що сплачується їх власнику (суспільству або територіальній громаді). Немає підстав для того, щоб надавати мінеральні або інші рідкісні ресурси окремим особам, які використовують їх з метою отримання доходів, безкоштовно.

Проте ставки роялті та податків на гірничу ренту, як і правила оподаткування цими платежами, мають встановлюватися з метою мінімізації можливого деформувального впливу на поведінку суб'єктів господарської діяльності у сфері розвідки, видобутку та первинної переробки корисних копалин, а також впливу цих платежів на обсяги інвестицій, інновацій і зростання рівня ризиків у ній.

Так, встановлено, що роялті на чистий прибуток та інші податки на прибуток вносять мінімальні деформації у рішення підприємств щодо інвестицій, ризиків і якості вироблюваної продукції. Проте масштаб деформацій залежить від виду податку (на грошові потоки, на р-фактор, на додатковий прибуток, визначуваний методом нарахування тощо) й інших норм податкового законодавства (методу оподаткування, правил амортизації, пільг і спеціальних положень, можливості перенесення збитків і так далі). Разом з тим, ці види роялті найбільш складні в адмініструванні.

Валові вартісні роялті і роялті на скореговані доходи мають певні переваги перед валовими роялті на натуральні обсяги виробництва з позицій деформацій, що вносяться ними, і є майже рівнозначними з позицій адміністрування. Розмір деформацій, що вносяться цими роялті, як і їх вплив на адміністрування і справедливість, значною мірою залежить від точності прогнозування загального розміру гірничої ренти і характеру її розподілу в часі. Проте такі види роялті мають істотні переваги перед натуральними у зв'язку з тим, що не потребують постійних переглядів їх ставок при зміні цін на мінеральні ресурси, що створює стабільніші умови для інвесторів.

Застосування комбінованих систем рентного оподаткування, в принципі, може мінімізувати сумарні деформації, але ускладнює податкову систему.

У цілому, вирішення питання щодо того, який саме вид роялті або податків на гірничу ренту використовувати з метою зменшення деформувального впливу цих платежів на поведінку суб'єктів господарської діяльності, масштаби інвестицій і інновацій в економіку всієї країни та, зокрема, у гірничу сферу, зале-

жати́ме від інституціональних умов конкретної країни та від того, які податки вже застосовуються в ній, ефекту “податкової взаємодії” та сукупного податкового тягаря на підприємства гірничої промисловості. Тому аналіз конкретних умов, у яких застосовуватимуться роялті та податки на гірничу ренту і, відповідно, вид таких платежів є напрямом подальших досліджень у кожній конкретній країні, де здійснюються розвідка, видобуток та первинна переробка корисних копалин.

#### Список використаної літератури

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 670 с.
2. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора [Электронный ресурс] / Ю.Н. Бобылев. – М. : Ин-т экономики переходного периода, 2001. – 130 с. – Режим доступа: <http://www.JET.ru.2001>.
3. Веткин А.С. Мировой опыт налогообложения и правового регулирования горной деятельности : моногр. / А.С. Веткин, Н.В. Жикаляк ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2010. – 236 с.
4. Веткин А.С. Налоговые льготы экономического характера в Украине: неэффективность и несправедливость / А.С. Веткин // Экономика промышленности : сб. научн. тр. ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2008. – Вып. 7. – С. 174–186.
5. Голуб А. Экономические методы управления природопользованием / А. Голуб, Е. Струкова. – М. : Наука, 1993. – 190 с.
6. Ендрюс-Спід П. Оподаткування у гірничому та нафтогазовому секторі // Надрокористування у країнах Європи і Америки : довід. вид. – К. : Географіка, 2003. – С. 49–56.
7. Колесник М. Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения в России / М. Колесник // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 78–87.
8. Коновалюк В.И. Роль монополий топливно-энергетического комплекса в экономике Украины : монографія / В.И. Коновалюк ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – К. : Наук. думка, 2004. – 278 с.
9. Норт Д. Институції. Институційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 199 с.
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М. : ИНФА-М, 2005. – 416 с.
11. Ото Дж. М. Гірниче оподаткування у країнах, що розвиваються // Надрокористування у країнах Європи і Америки : довід. вид. – К. : Географіка, 2003. – С. 129–140.
12. Педь І.В. Податкова конкуренція : монографія / І.В. Педь. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.
13. Решетилова Т.Б. Горная рента в механизме хозяйствования корпораций (на примере угольной промышленности) : дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.07.01 / Т.Б. Решетилова. – Донецк, 1988. – 425 с.
14. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
15. Хейди К. Оптимальное налогообложение как ориентир налоговой политики / К. Хейди // Экономика налоговой политики. ; пер. с англ. / под ред. М. Девере. – М. : Информационно-издательский дом “Филинь”, 2001. – 328 с.
16. Boadway R. The taxation of natural resources: principle and policy issues / R. Boadway, F. Flatters. – World Bank Policy Research Department. – WPS 1210. – 1993. – 72 p.
17. Bosquet Benoît. The Role of Natural Resources in Fundamental Tax Reform in the Russian Federation / Benoît Bosquet. – World Bank. – 2002. – 66 p.
18. Conrad R.F. Taxation of mineral resources / R.F. Conrad, R.B. Hool. – Toronto : Lexington Books, 1980. – 109 p.
19. Otto J.M. Mining Taxation in Developing Countries / J.M. Otto. – UNCTAD. – 2000. – November. – 19 p.
20. Rosen Harvey S. Public Finance / S. Harvey Rosen. – 3rd ed. – Burr Ridge, Illinois : Irwin, 1992. – 657 p.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2013.

#### **Жикаляк Н.В. Влияние налогов на горную ренту на инвестиции, инновации и принятие риска**

*В статье проанализирована возможность деформирующего влияния роялти и налогов на горную ренту на инвестиции, инновации и уровень рисков на уровне национальной экономики и горной промышленности, рассмотрены аспекты деформирующего влияния по видам роялти и налогов на горную ренту. На основании проведенного исследования сделаны выводы о преимуществах и недостатках видов роялти и налогов на горную ренту с позиций эффективности и администрирования.*

**Ключевые слова:** горная рента, роялти, налоги, инвестиции, инновации, риск.

**Zhykalyak M. Impact of mining rent taxes on investment, innovations and risk acceptance**

*In the article the possibility of royalty and rent taxes distorting influence on investments, innovations and risk is analyzed at the level of national economy and mining industry, the aspects of distorting influence are considered by the types of royalty and rent taxes.*

*Expedience of mining rent taxation in the conditions of public ownership on mineral resources does not cause doubts, as far as these taxes in the absence of high payments for a right for the use of mineral resources before the beginning of extraction are the price of these resources, which is paid to their proprietor (to society or territorial society). There are not grounds for giving mineral or other types of rare resources to the individuals, which use them with the goal of profits receiving, free of charge.*

*However royalty and taxes rates on mining rent, as well as rules of these payments must be set with the aim of minimization of possible distorting influence on the behaviour of economic activity's agents in the sphere of search, extraction and primary processing of minerals, and also of these payments' influence on the investments, innovations and growth of risk level.*

*It is defined that royalties on a net income and other income taxes bring in minimum distortions in the firms' decision about investments, risks and quality of producible products. However much of the scale of distortions depends on the type of tax and other norms of tax legislation.*

*Application of the combined systems of the mining rent taxation can minimize total distortions in principle, but complicates the tax system.*

*The conducted research allowed making conclusions about pros and cons of types of royalty and rent taxes from the efficiency and administration points.*

**Key words:** *rent, royalty, taxes, investments, innovations, risk.*

УДК 339.92(477-192.7)

Н.І. Мартинюк

аспірант  
Класичний приватний університет

## ЗМІЦНЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЄВРОРЕГІОНІВ ТА ІНШИХ СУБ'ЄКТІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті проведено аналіз основних принципів зміцнення інституційної спроможності єврорегіонів та інших суб'єктів транскордонного співробітництва.

**Ключові слова:** єврорегіон, територіальні громади, інституційна спроможність, співробітництво, норми, уряд, громада.

### I. Вступ

На сьогодні на території України діють вісім єврорегіонів: "Буг" (Україна, Польща, Білорусь), "Карпатський єврорегіон" (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), "Нижній Дунай" (Україна, Молдова, Румунія), "Верхній Прут" (Україна, Молдова, Румунія), "Дніпро" (Україна, Росія, Білорусь), "Слобожанщина" (Україна, Росія), "Ярославна" (Україна, Росія), "Донбас" (Україна, Росія). Завершується процес інституціоналізації транскордонного співробітництва у формі єврорегіонів по всьому периметру державного кордону України.

Проблеми зміцнення інституційної спроможності єврорегіонів та їх регулювання достатньо розкрито у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема Л. Антонюк, В. Андрійчук, О. Білоруса, В. Бодрова, В. Будника, І. Бураковського, В. Вергуна, Б. Губського, Б. Данилишина, І. Каленюка, Д. Лук'яненка, З. Луцишина, Ю. Макогона, О. Мозкового. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили також зарубіжні науковці, зокрема М. Алле, Л. Байцерович, Б. Балаші, Ю. Ванноп, Р. Вейрайнен, М. Верес, М. Гартецькі, Х. Гелб, У. Грей, М. Гроніцькі, П. Гук, М. Домбровський, А. Ель-Аграа, А. Ензоні, Б. Йохансон, Б. Каменські, М. Кітінга, Я. Корнаї, Г. Кремер, Е. Коттей, К.-Ф. Лазар.

### II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз основних принципів зміцнення інституційної спроможності єврорегіонів та інших суб'єктів транскордонного співробітництва

### III. Результати

Наступний етап розвитку транскордонного розвитку потребує зміцнення інституційної спроможності існуючих єврорегіонів у реалізації проектів та програм транскордонного співробітництва, організації навчання основних (ключових) груп, більш детального вивчення існуючих проблем у діяльності єврорегіонів та можливостей їх ефективного

розв'язання, а також вироблення довгострокових стратегій розвитку єврорегіонів на основі рекомендацій європейських інституцій, кращих вітчизняних і зарубіжних практик [1, с. 180].

Успіх у реалізації цих перспектив залежатиме від послідовності, ефективності, повноти та інституціоналізації координаційних механізмів, здатних задіяти на державному та регіональному рівнях можливості європейського інструменту політики добросусідства, регіональної, транспортної, безпекової та екологічної політики Європейського Союзу на основі узгодженого дотримання вимог законодавства України та Європейського Союзу, зокрема Закону України "Про транскордонне співробітництво", Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними владами або громадами та додаткових протоколів до неї. Ці передумови є сприятливими для одночасного прискорення реалізації політики європейської інтеграції та здійснення реформи децентралізації в Україні [2, с. 678].

Розвитку транскордонного співробітництва заважають такі основні проблеми:

- територіальні громади або органи місцевого самоврядування повинні заздалегідь узгоджувати з центральним урядом питання укладання угод з прикордонного та міжтериторіального співробітництва;
- відсутність чітких повноважень у деяких територіальних громад або органів місцевого самоврядування з питань прикордонного та міжрегіонального співробітництва;
- різні умови надання юридичного статусу новим суб'єктам транскордонного співробітництва;
- дисбаланс між повноваженнями з питань транскордонного співробітництва органів управління по різні боки кордону через відмінності у чинному законодавстві відповідних країн;
- недостатній діалог між центральним урядом та місцевими і регіональними вла-

- дами з питань реалізації політики транс-кордонного співробітництва;
- брак коштів для реалізації проектів прикордонного та міжрегіонального співробітництва;
  - відсутність комплексної системи підготовки фахівців у галузі прикордонного та міжрегіонального співробітництва;
  - обмеження на пересування громадян;
  - делегування офіційних повноважень територіальних громад або органів місцевого самоврядування їх закордонним партнерам через неможливість для них брати участь у заходах прикордонного та міжрегіонального співробітництва [3, с. 9].

Вирішення проблем, які перешкоджають розвитку транскордонного співробітництва, є комплексним питанням, що має враховувати специфіку окремих галузей [4, с. 200].

У правовій галузі створення необхідних правових засад, розвиток національного та європейського законодавств є необхідною передумовою для подальшого розвитку транскордонного співробітництва.

Можна виділити такі основні законодавчі проблеми, які заважають транскордонному співробітництву, та шляхи їх вирішення [5, с. 104]:

1. Національні законодавства обмежують прикордонні відносини, кваліфікуючи їх виключно як міжнародні. Ця проблема вирішується шляхом прийняття та гармонізації правових стандартів на усіх рівнях: міжнародному (європейському), національному та регіональному (через закони або підзаконні акти).

2. Суб'єкти прикордонного співробітництва не мають статусу юридичної особи та фінансової автономії. Шлях вирішення цієї проблеми – надання суб'єктам прикордонного співробітництва статусу юридичної особи та фінансової автономії.

3. Акти суб'єктів транскордонного співробітництва не мають обов'язкової юридичної сили. Вирішенню цієї проблеми допоможе визнання юридичної сили за рішеннями суб'єктів транскордонного співробітництва.

4. Суб'єкти транскордонного співробітництва мають виключно дорадчий статус. Застосування правила ухвалення рішень більшістю голосів відповідних суб'єктів транскордонного співробітництва з деяких питань, де це видається доцільним, допоможе при вирішенні цього питання.

5. Відсутність правових інструментів (міжнародні угоди, договори тощо), які б давали змогу розвивати транскордонне співробітництво. Укладання двосторонніх та багатосторонніх угод між відповідними державними органами місцевого самоврядування дасть можливість вирішення цього питання.

Наступними перешкодами, які заважають транскордонному співробітництву, є інституційні, а саме [6, с. 45]:

1. Централізація владних повноважень.

2. Заходи з питань міжрегіонального співробітництва розглядаються як сфера виключної компетенції держави (без їх делегування органам місцевого (регіонального) самоврядування).

3. Зовнішні відносини та заходи у цій сфері розглядаються як сфера, що потребує неухильного нагляду з боку центральних органів влади, результатом чого є значне обмеження свободи дій регіонів та громад навіть у їх відносинах зі своїми прикордонними регіонами-сусідами в сусідніх країнах.

Вирішенню цих проблем сприятиме посилення розвитку місцевої і регіональної демократії та децентралізації.

4. Відсутність адекватних структур (органів) для реалізації проектів транскордонного співробітництва.

Основними способами вирішення цієї проблеми є:

– створення специфічних структур за участю прикордонних громад по обидва боки кордону;

– визначення керівних принципів (моделей) з питань транскордонного співробітництва для діалогу, які б об'єднували представників державного та приватного секторів [7, с. 478].

5. Дисбаланс повноважень органів місцевого самоврядування різних країн, які беруть участь у транскордонному співробітництві. Його вирішення стимулюватиме створення контактних пунктів для надання послуг громадянам у транскордонному вимірі.

Також транскордонному співробітництву заважають культурні та мовні проблеми. На шляху до розвитку прикордонного співробітництва стоять культурні та психологічні відмінності, які є однією з причин існування стереотипів серед населення прикордонних районів. Така культурна “дистанція” може значно ускладнити розвиток транскордонного співробітництва. Одним із прикладів такого соціально-культурного віддалення є ситуація, коли мешканці одного регіону мислять такими категоріями, як “ми та вони” або навіть “іноземці поруч з нами”. Одночасно суб'єкти транскордонного співробітництва мають у своєму розпорядженні адекватні ресурси для розробки “комунікативних стратегій”, за допомогою яких можна переконати населення у корисності прикордонного співробітництва. У зв'язку з цим шкільні підручники, карти, газети та періодичні видання, що пропагують ідеї розвитку транскордонного співробітництва, більш активно почали з'являтися саме останнім часом.

Стосовно вивчення національних або регіональних мов, то слід зазначити, що Ра-

дою Європи було підготовлено Європейську хартію регіональних мов та мов національних меншин. Європейський Союз, у свою чергу, визначив для себе як пріоритетне завдання щодо організації вивчення мов країн-сусідів і співпраці у галузі освіти у прикордонних регіонах. У зв'язку з цим було розроблено програми, які являють собою реальну підтримку реалізації вищезгаданих завдань, а саме програми Lingua (вивчення мов), Comenius (співпраця між навчальними закладами), Erasmus (співпраця між університетами, сприяння мобільності викладачів та студентів) та Grundwig (проекти в галузі професійної освіти). Програма INTERREG має доповнити ці кваліфікаційні та освітні програми у прикордонних районах додатковим фінансуванням [8, с. 55].

Діяльність Європейського Союзу у цій галузі має забезпечити вирішення таких завдань:

- необхідно працювати над тим, щоб кожен громадянин Європейського Союзу володів щонайменше рідною та двома іноземними мовами;
- слід покращувати якість викладання іноземних мов на всіх рівнях, від школи до освіти для дорослих;
- необхідно створити більш конструктивне середовище для вивчення іноземних мов у Європі для того, щоб повною мірою використовувати її мовне багатство.

Радою Європи було також запропоновано низку заходів для підтримки вивчення однієї або кількох мов країн-сусідів на усіх рівнях шкільної освіти, а також на початковому та подальших етапах вивчення дорослими громадянами. У своїй Рекомендації (2005) Комітет міністрів Ради Європи пропонує урядам країн-членів здійснити такі заходи:

- під час розробки політики вивчення іноземних мов необхідно застосовувати принципи багатомовної освіти, зокрема, через створення умов, які надають освітнім установам усіх рівнів у прикордонних регіонах можливість забезпечувати або (за потреби) запроваджувати вивчення та використання мов країн-сусідів разом з вивченням культури цих країн у тісному поєднанні з вивченням їх мов;
- необхідно мотивувати суб'єкти транскордонного співробітництва до інтеграції освітньої роботи та заходів з лінгвістичної підготовки до загальних стратегій розвитку транскордонного співробітництва;
- необхідно забезпечити спільні дії у вивченні мов країн-сусідів у транскордонних районах у співпраці з цими країнами. При цьому слід належним чином враховувати як потреби вивчення рідної мови, так і (у відповідних випадках) інших мов, що використовуються у прикордонних

районах, навіть якщо ці мови не є дуже поширеними;

- необхідно шукати шляхи до співпраці з відповідними структурами Європейського Союзу, які діють у цій сфері, задля досягнення максимального рівня синергії.

Загалом можна виділити такі основні проблеми з питань культури та мов:

- наявність негативних національних та/або регіональних стереотипів;
- прояви націоналізму у шкільних підручниках, мас-медіа тощо;
- недостатній рівень довіри або недостатня легітимність органів з питань транскордонного співробітництва;
- очікування населення стосовно практичних результатів прикордонного співробітництва часто не виправдовуються;
- мовні бар'єри.

Вирішення цих питань стимулюватимуть такі заходи:

- сприяння усвідомленню специфіки та важливості транскордонного співробітництва;
- полегшення усіх форм обміну між школярами;
- обопільне визнання дипломів про освіту;
- сприяння вільному поширенню інформації у транскордонному вимірі (наприклад, створення транскордонних інформаційних серверів);
- розширення усіх форм культурної співпраці у транскордонному вимірі.

Ще одним важливим чинником, який заважає транскордонному співробітництву, є проблеми в галузі комунікацій та інформації. Поза усяким сумнівом, засоби масової інформації несуть особливу відповідальність за збереження вищезгаданих стереотипів. Хоча між окремими засобами масової інформації починають з'являтися перші ознаки справжнього прикордонного партнерства, що дає нам змогу очікувати у майбутньому на розвиток позитивної динаміки у цій сфері. У зв'язку з цим симптоматичним є той факт, що досить незначна частка мешканців прикордонних регіонів отримує інформацію за допомогою ЗМІ країн-сусідів [9, с. 78].

Безперечно, відмінності в рівні й темпах економічного розвитку регіонів Європи справляють негативний вплив на розвиток транскордонного співробітництва. Слід зазначити, що зменшення диспропорцій у розвитку регіонів є одним з пріоритетних завдань діяльності як національних урядів, так і Європейського Союзу.

Виокремимо основні проблеми в соціально-економічній сфері з питань територіального планування:

- 1) різний рівень економічного розвитку прикордонних регіонів;
- 2) перепони, спричинені високим рівнем конкуренції;

3) відсутність прикордонних зв'язків між соціально-економічними партнерами;

4) закритість внутрішніх ринків, прикордонних регіонів;

5) фіскальні та митні проблеми;

6) спекуляції з нерухомістю у транскордонних районах.

Способи вирішення цих проблем полягають у такому:

1) спрямування діяльності на забезпечення економічного та соціального єднання відповідних регіонів;

2) визначення спільних економічних інтересів;

3) забезпечення відкритості економічного та соціально-економічного життя прикордонних регіонів;

4) створення транскордонних рад із соціально-економічних питань;

5) реалізація заходів з питань фіскального вирівнювання у транскордонному вимірі;

6) спільний контроль над операціями з нерухомістю у транскордонному вимірі [10, с. 43].

Щодо проблем у фінансовій та фіскальній сферах, то фінансова автономія місцевих влад передбачає наявність достатнього обсягу власних ресурсів для фінансування значної частини витрат, пов'язаних з виконанням їх функцій відповідно до положень чинного законодавства. У згаданій Рекомендації Комітету міністрів Ради Європи наголошено на перевагах "спільних банківських рахунків", які могли б допомогти місцевим та регіональним (прикордонним) владам спільно використовувати частку власних ресурсів і полегшити управління коштами структурних фондів Європейського Союзу.

Отже, можна виділити такі пріоритетні питання для розвитку транскордонного співробітництва:

1. Охорона навколишнього середовища та запобігання природним і техногенним катастрофам. Вплив транскордонного співробітництва на навколишнє середовище сьогодні неоднозначно ставить питання територіальної нерозривності прикордонних регіонів та вказує на необхідність спільних зусиль, які стосуються подолання проблем забруднення довкілля, оптимального використання земельних ресурсів, запобігання та подолання негативних наслідків природних і техногенних катастроф. Для роботи у цій галузі можливими є такі заходи:

- фахові дослідження з питань забруднення довкілля або утилізації відходів та створення мережі підприємств з утилізації сміття;
- розробка програм захисту та управління природним середовищем (дистанційне розпізнавання лісових пожеж і природних лих), гармонізація методів роботи станцій спостереження за станом навколишнього середовища;

- роз'яснювальна робота з питань забруднення довкілля, надання інформації про можливі загрози довкіллю;

- розробка спільних планів допомоги для боротьби з природними та техногенними катастрофами;

- створення спільних баз даних про рослинний і тваринний світ транскордонних регіонів;

- організація щорічних заходів, присвячених роз'яснювальній роботі серед молоді з питань довкілля.

2. Територіальне планування та сталий розвиток. Важливими заходами у цій галузі є:

- реалізація узгоджених політичних заходів, які стосуються управління земельними ресурсами у транскордонних регіонах, та гармонізація планів використання земельних ресурсів;

- загальні дослідження соціально-економічної структури транскордонних регіонів, а також галузеві дослідження, що є частиною таких проектів, як створення спільних міждержавних промислових зон;

- створення спільної картографічної системи та розробка стратегії розвитку транскордонних регіонів.

3. Розвиток інфраструктури транспорту та комунікацій – одне з найбільш гострих питань у транскордонному співробітництві, що потребує здійснення таких заходів:

- вивчення специфічних і спільних потреб, пов'язаних з транспортним сполученням для населення прикордонних районів;

- систематичний обмін інформацією з питань діяльності системи громадського транспорту;

- розробка системи екстреного інформування населення прикордонних районів щодо надзвичайних ситуацій;

- забезпечення можливості застосування служб з надзвичайних ситуацій інших країн у прикордонних регіонах (пожежний захист, цивільна оборона);

- узгодження пільгових тарифів на телефонний зв'язок та визначення спеціальних телефонних кодів для прикордонних регіонів;

- поштове сполучення без залучення основних національних центрів обробки поштової кореспонденції.

4. Економічний розвиток і туризм. У цій галузі головним є створення та розвиток спільних культурних транскордонних маршрутів; співпраця з питань постачання енергоносіїв; моніторинг транскордонних банківських трансакцій.

5. Охорона здоров'я та надання соціальних послуг. Можливими напрямками у цій галузі є: випуск довідників про соціальні послуги для населення по обидва боки кордону; покращення соціального захисту для працівників прикордонних районів (захист

на випадок безробіття, захист від нещасних випадків на виробництві тощо); укладання угод між фондами медичного страхування стосовно покриття витрат на лікування зазначених працівників по обидва боки кордону; уніфікація дозвільних документів на роботу, проживання, придбання нерухомості тощо; розробка комбінованої організаційної схеми надання екстреної медичної допомоги.

6. Контакти між громадянами, розвиток гуманітарного співробітництва (спорт, освіта, культура, молодіжні обміни тощо).

7. Упровадження інновацій з питань транспорту, що зумовлює створення транскордонних кластерів, технопарків, логістичних центрів, інвестиції у спільні технологічні проекти.

#### IV. Висновки

Для забезпечення більшої ефективності в реалізації транскордонного співробітництва єврорегіонам потрібно: здійснити аналіз існуючих проблем, що заважають транскордонному співробітництву, а також можливі шляхи їх вирішення; визначити стимули для подальшого розвитку транскордонного співробітництва; провести аналіз "сильних" і "слабких" сторін (факторів) у транскордонному співробітництві та діяльності існуючих єврорегіонів; на основі проведених досліджень і SWOT-аналізу підготувати стратегії розвитку окремих єврорегіонів; провести підготовку кадрів (навчання) фахівців у визначених єврорегіонах з питань упровадження підготовлених стратегій розвитку.

#### Список використаної літератури

1. Долішній М. Регіональні проблеми розвитку транскордонного співробітництва / М. Долішній, С. Писаренко // Мат. міжн. наук. конф. "Проблеми співробітництва прикордонних областей України та Польщі". – К. ; Варшава, 1993. – С. 180–187.

2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозів. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Кравців В.С. Туризм в Україні: стан та шляхи активізації / В.С. Кравців // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2000. – № 7–8. – С. 9–10.
4. Куйбіда В.С. Нова державна регіональна політика в Україні: збірник / В.С. Куйбіда, О.М. Іщенко, А.Ф. Ткачук, В.В. Толкованов. – К. : Крамар, 2009. – 232 с.
5. Куйбіда В.С. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав – членів Ради Європи: збірник / В.С. Куйбіда, В.А. Негода, В.В. Толкованов. – К. : Крамар, 2009. – 170 с.
6. Максимчук М. Особливості соціально-економічного розвитку прикордонних територій (на прикладі Львівсько-Жешувського транскордонного регіону): дис. ... канд. екон. наук / М. Максимчук; ІРД НАНУ. – Львів, 1997. – 190 с.
7. Мальський М. Теорія міжнародних відносин: підручник / М. Мальський, М. Мацяк. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кобза, 2003. – 528 с.
8. Пирожков С.І. Актуальні питання міжрегіонального і прикордонного співробітництва України і Росії / С.І. Пирожков // Стратегічна панорама. – 2001. – № 3–4. – С. 55–65.
9. Писаренко С.М. Організаційно-економічний механізм реалізації регіональної політики Європейського Союзу / С.М. Писаренко. – Львів: ІРД НАН України. – 2002. – 84 с.
10. Школа І.М. Економічний потенціал регіону / І.М. Школа. – К. : Книги ХХІ, 2003. – 464 с.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2013.

#### Мартынюк Н.И. Укрепление институциональной способности еврорегионов и других субъектов трансграничного сотрудничества

*В статье проведен анализ основных принципов укрепления институциональной способности еврорегионов и других субъектов трансграничного сотрудничества.*

**Ключевые слова:** еврорегион, территориальные общины, институциональная способность, сотрудничество, нормы, правительство, общество.

#### Martyniuk N. Strengthen the institutional capacity of euroregions and other subjects cross-border cooperation

*Analysis of the basic principles to strengthen the institutional capacity of European regions and other entities transboundary cooperation. Today in Ukraine there are eight European regions, "Bug", "Carpathian Euroregion", "Lower Danube", "Upper Rod", "Dnestr", "Sloboda", "Yaroslavna", "Donbass". The process of institutionalization of cross-border cooperation in the form of Euroregions along the perimeter of the state border of Ukraine.*

*A further stage in the development of cross-border needs to strengthen the institutional capacity of existing Euroregions in projects and cross-border cooperation, organization of teaching basic (core) groups, a more detailed study of existing problems of European regions and opportunities for their effective solution, and to develop long-term strategies for the development of European regions based on the recommendations of the European institutions, the best national and international practices.*



*Success in implementing these prospects will depend on the consistency, effectiveness, completeness and institutionalized coordination mechanisms that can engage at the national and regional capabilities of the European Neighbourhood Policy Instrument, regional, transportation, security and environmental policies of the European Union on the basis of harmonized compliance Ukraine and the European Union including the Law of Ukraine "On the cross-border cooperation", the European Outline Convention on Transfrontier cooperation between Territorial communities or authorities and its protocols. These conditions are favorable for the simultaneous acceleration of European integration policy and implementation of decentralization reform in Ukraine.*

*To ensure greater efficiency in the implementation of cross-border cooperation Euroregions need: to analyze the existing problems that hinder cross-border cooperation, as well as possible solutions, identify incentives for further development of cross-border cooperation, an analysis of "strong" and "weak" side (factors) in cross-border cooperation and the activities of existing Euroregions, based on the research and SWOT-analysis strategy to prepare some European regions, conduct training (training) of specialists in certain Euroregions on implementation strategies prepared.*

**Key words:** *euroregion, municipalities, institutional capacity, cooperation, norms, government, community.*

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ КАПІТАЛУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

*У статті проаналізовано місце категорії “людський капітал” у системі капіталу, насамперед серед таких його форм, як фізичний, інтелектуальний, інформаційний, соціальний капітал. Наведено авторське визначення людського капіталу та предмета його дослідження, яке містить ряд принципових послань і дає змогу розглядати його як узагальнювальну економічну категорію.*

**Ключові слова:** капітал, людський капітал, постіндустріальна економіка, інтелектуальний капітал, соціальний капітал.

### I. Вступ

Еволюція категорії “капітал” досить тривала і є наслідком розвитку продуктивних сил суспільства. З розвитком економіки капітал набував нових ознак і наприкінці ХХ ст. його стали пов'язувати не тільки з грошима й засобами виробництва, а і з певними можливостями людини та суспільства в цілому у створенні доходу у будь-яких його формах.

Розгортання науково-технічної революції в 50-ті рр. ХХ ст. зумовило докорінні якісні зміни в продуктивних силах суспільства, перетворивши науку в безпосередню продуктивну силу. Нова роль людини у сучасному виробництві викликала до життя невідому до цього форму капіталу – людський капітал, започаткувавши перехід до постіндустріальної економіки.

Теорія людського капіталу ґрунтувалася на наукових ідеях про зміст і форму продуктивних сил людини таких видатних економістів, як Дж. Б. Кларк, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. С. Мілль, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, І. Шумпетер та інших.

Серед українських та російських учених особливий внесок у вивчення проблеми людського капіталу зробили В. Артамонов, С. Бандур, Д. Богиня, В. Гойло, О. Грішнова, О. Добринін, М. Долішній, С. Дятлов, Р. Капелюшников, А. Коровський, М. Критський, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Марцикевич, В. Онікієнко, С. Пирожков, К. Циренова та інші.

### II. Постановка завдання

Капітал (з англ. “capital”) означає “основний, головний, головна перевага”. Із розвитком суспільства в економічній думці первинно абстрактне та узагальнене поняття капіталу поступово трансформувалося відповідно до умов господарювання. Категорія “капітал” у кожній новій формі набувала оз-

нак, адекватних економічній парадигмі свого часу.

Становлення постіндустріального способу виробництва сприяло подальшим якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зокрема таким, як революція у сфері управління, глобалізація ринку капіталів, розвиток інформаційних та телекомунікаційних технологій тощо. В умовах активного переходу до постіндустріальної (інформаційної) економіки виникають і набувають ролі визначального фактора економічного розвитку інтелектуальний та інформаційний капітали.

Одночасно відбуваються якісні зміни у виробничих відносинах у країнах з розвинутою ринковою економікою: новітні тенденції розвитку форм власності приводять до соціалізації праці і капіталу. У цей час (90-ті рр. ХХ ст.) було започатковано використання в суспільній і економічній практиці поняття “соціальний капітал”. Його роль у соціально-економічній системі полягає в поєднанні традиційних (економічних) і новітніх форм капіталу, сприяючи їх максимально ефективному використанню. Соціальний капітал забезпечує соціалізацію економік провідних країн світу й ефективне реформування перехідних економік – від тоталітарної централізовано-планової до капіталістичної ринкової системи господарювання.

Зародження і розвиток новітніх форм капіталу його дослідники пов'язують зі змінами в економічному житті суспільства при переході від індустріального до постіндустріального етапу суспільного розвитку. Так, досліджуючи історію виникнення соціального капіталу, М. Горожанкіна зазначає: “На цьому етапі історичного відрізка часу відбувається докорінне переоцінювання пріоритетів людини, зміни її мотивів і стимулів. Вибір поведінки диктується не потребами нижчого рівня (фізіологічними, екзистенціо-

нальними), а вищого порядку – соціальними, престижно-статутними, духовними. Переважання матеріальних потреб над духовними зберігались в історії людства тисячоліттями, тоді як поворот до пріоритету духовних налічує поки що одне-два століття” [1, с. 87].

Навіть використання в економічній та соціологічній думці традиційної економічної категорії “капітал” досить далеко вийшло за межі первісного розуміння. Усе частіше говорять про людський капітал, інтелектуальний капітал, інформаційний капітал, соціальний капітал. Частота використання “капітальної” термінології викликана почасти специфічною конотацією поняття “капітал”, що виявляється як щось явно об’єктивне, вагоме і водночас динамічне, таке, що розвивається, безперервно змінює форми. Різного роду термінологічні альянси з первісним поняттям “капітал” стають усе більш звичними, хоча шлях від звичних новоутворень до чітких операціональних категорій насправді є неблизьким та складним. Чимало плутанини й логічних суперечок містять і звичні судження про форми капіталу.

Не менш характерним є також і те, що однією з перших ознак постіндустріальної економічної системи, на яку звернули увагу її дослідники, була зміна домінуючих факторів виробництва і суб’єктів власності. На зміну “видимим”, відчутним речам, наприклад фізичному капіталу, приходять знання, інформація, високі технології, соціальні взаємовідносини. Саме вони дедалі частіше починають відігравати роль ключових економічних ресурсів, а відтак – і об’єктів власності.

Мета статті – проаналізувати місце категорії “людський капітал” у системі капіталу, надати авторське визначення цього поняття.

### III. Результати

Зміна ролі людини в сучасному виробництві, нові вимоги до якості її знань та навичок, інтелектуалізація, прискорення темпів модернізації технологій та методів виробництва, посилення нецінової конкуренції висуває на перший план здібності людини, її знання, інтелект, талант і професіоналізм працівника, технічні, технологічні й організаційні інновації, тобто характеристики, що входять у поняття “людський капітал”, “інтелектуальний капітал”. Людський та інтелектуальний капітали у розвинутих країнах світу сьогодні виступають одними із стратегічних ресурсів, поруч із традиційними, такими як запаси сировини, державна територія, золоті запаси, валютні резерви тощо. У сучасному світі триває постійна боротьба за інтелектуальний ресурс та доступ до джерел його формування. Досвід останніх десятиліть підтверджує, що на роль лідерів у соціально-економічному розвитку претендують країни, які мають найвищий рівень освіти, науки, соціальної захи-

щеності населення, культури, духовності. У новій економічній парадигмі в центр аналізу соціально-економічного розвитку ставиться здатність економіки до ефективних якісних і структурних зрушень, що прямо і безпосередньо закладено в людині. Практика свідчить, що в будь-якій сучасній соціально-економічній системі людські можливості є визначальними в досягненні поставлених цілей. Дослідження людини як живого носія знань, творчих здібностей та сил, за допомогою яких вона перетворює себе і навколишній світ, стає центральною проблемою світової наукової думки. Адже раніше, незалежно від типу соціально-економічної системи, економіка функціонувала на застосуванні, головним чином, матеріальних факторів, а сьогодні знання та соціальні умови життя людей стали не тільки самостійним фактором виробництва, а й головним у всій сучасній системі факторів.

Об’єктивні основи, які посилюють роль людини в економічних процесах, уже не перебувають поза сферою безпосереднього виробництва благ і послуг, вони нині визрівають і формуються всередині цієї сфери. Технічна оснащеність і технологічні процеси вимагають від учасників виробничого процесу високого рівня знань як загального, так і професійного характеру. Якщо обслуговування виробничого процесу в типовому ранньоіндустріальному та індустріальному виробництві не потребують високої спеціальної підготовки і можна з певною натяжкою стверджувати, що працівник такого виробництва з’являється природним шляхом, тобто без особливих зусиль і витрат коштів з його боку, то з часом ситуація змінюється. На пізній індустріальній стадії, а також під час переходу до постіндустріального способу виробництва працівник повинен володіти широким колом загальноосвітніх і спеціальних знань, майстерністю та досвідом, умінням оцінювати свої здібності і знаходити відповідну їм роботу. Людина отримує цей набір ознак, доклавши багато зусиль і витративши багато часу й коштів. Від людського фактора залежить багатство знань, майстерність працівника, місце застосування своєї продуктивної здатності.

Індустрія підготовки людського фактора сучасного виробництва аналізується теорією людського капіталу, яка передбачає відповідні інвестиції у формі капіталовкладень у людину з метою реалізації їх якісних характеристик відповідно до вимог сучасного виробництва. Деякі автори вважають, що на постіндустріальній стадії економічного розвитку робоча сила стає не просто товаром, а набуває нових якісних ознак і перетворюється на “людський капітал”. Внезок у розвиток свого продуктивного потенціалу як сам працівник, так і капіталіст-робо-

тодавець розглядають як нагромаджений капітал.

Предметом теорії людського капіталу є людина у зв'язку з її новою роллю в економіці, викликаною науково-технічною революцією і змінами в розвитку продуктивних сил, а саме її освіта, наукові та професійні знання, досвід, здоров'я, життєві прагнення.

На нашу думку, людський капітал – це відносини між людьми з приводу здатності до участі в процесі виробництва з метою реалізації сукупності втілених у них потенційних можливостей (природних і набутих) приносити дохід (індивідуальний та суспільний). Він включає природні здібності і таланти, а також набути: освіту, професійні знання, кваліфікацію та навички. Для всебічного усвідомлення суті теорії людського капіталу слід спочатку звернутися до виявлення суті основних її складових понять: людина, людські ресурси, знання, капітал, людський капітал.

Загальновідомо, що людина за своєю природою є, з одного боку, фізичною істотою, а з іншого – суспільною (соціальною). З огляду на це вона є носієм як певних природних індивідуальних здібностей і талантів, якими вона володіє від народження і якими її наділила природа, так і нагромаджених суспільних якостей і здібностей, які вона дістає в процесі суспільної життєдіяльності і витрачає для цього певні фізичні, матеріальні та фінансові ресурси. Природні здібності людини й набути суспільні якості за своєю економічною роллю є подібними до природних ресурсів і фізичного капіталу. Це виявляється в тому, що у своєму первісному стані людина, подібно до природних ресурсів, не приносить ніякого економічного ефекту. Але після здійснення певних витрат і підготовки формуються людські ресурси, що потенційно можуть приносити дохід, подібно до фізичного капіталу.

Людський капітал як певне суспільне явище виникає тоді, коли продуктивна здатність людини формується цілою сферою або комплексом галузей, основним завданням яких є створення певних якостей (властивостей) продуктивних сил людини, тобто коли в економіці, або точніше, суспільстві з'являється комплекс галузей, націлених на обслуговування людини як економічної сили. Такі галузі з'являються ще на останніх стадіях індустріального суспільства. Вони наявні і в перехідній економіці. Саме це і дає підстави говорити про людський капітал в Україні та проблеми його розвитку. Критерієм, який визначає наявність людського капіталу, є частка галузей, що формують продуктивні властивості людських ресурсів у країні, у ВВП. Це може бути також частка зайнятих у цих галузях від загальної кількості працюючих. До сфери, у якій формується людський ка-

пітал, можна зарахувати загальну і вищу освіту, професійну підготовку, медицину, фізичну культуру, соціальне забезпечення. Кількість зайнятих у цих сферах також слугує критерієм для визначення появи людського капіталу [2, с. 71–72].

Отже, категорія “людський капітал” є складним структурно-системним об'єктом соціально-економічного дослідження, у методологічних підходах до розуміння сутності якого існували і понині існують значні відмінності.

Поняття “людський капітал” означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину. Інвестиції в людський капітал є вкладенням у людину, що підвищує її продуктивні здібності і продуктивність праці. Усі види витрат, які можна оцінити в грошовій або іншій формі і які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності праці та доходів працівників, розглядаються як інвестиції в людський капітал.

На думку представників теорії людського капіталу, сучасне виробництво – це взаємодія послуг людського капіталу і послуг речового капіталу, їх рівноправне співробітництво, внаслідок якого кожен отримує свій дохід на свій капітал.

Продуктивні якості і характеристики людини визнані особливою формою капіталу на підставі того, що їх розвиток потребує значних витрат часу і матеріальних ресурсів, і що вони, подібно до фізичного капіталу, забезпечують своєму власникові дохід. Положення про аналогію між двома видами капіталу дає можливість застосувати щодо людського капіталу концептуальний апарат та арсенал аналітичних інструментів дослідження фізичного капіталу [3, с. 1207].

#### IV. Висновки

Людський капітал є специфічним видом капіталу. На відміну від фізичного капіталу, який має матеріально-речове вираження, людський капітал у формі знань, здібностей, трудових та життєвих навичок неможливо побачити чи відчутти. У зв'язку з цим спрацювання й амортизація людського капіталу (нагромадження науково-освітнього потенціалу) мають істотні відмінності, порівняно з матеріально-речовими ресурсами. На початковому етапі функціонування людського капіталу за рахунок певної фізичної зрілості та нагромадження виробничого досвіду економічна цінність запасу знань, здібностей і трудових навичок не зменшується, не амортизується, як це відбувається з фізичним капіталом, а навпаки – зростає. Процес знецінення людського капіталу відбувається із зворотним знаком. Нагромадження такого активу людського капіталу, як виробничий досвід, триває невпинно, протягом усього періоду економічної діяльності людини.

Дослідження категорії “людський капітал” потребує вивчення як його особливостей, так і тих властивостей, що роблять його подібним до інших форм капіталу, насамперед новітніх. Це зумовлено новою роллю і місцем людини в сучасній економічній системі.

Людський капітал є провідним чинником забезпечення соціально-економічного прогресу в постіндустріальній економіці. Проблеми його формування та нагромадження в умовах України потребують створення відповідної дієвої державної програми, спрямованої на підвищення якості освіти, в тому числі професійної, пристосування її до нагальних потреб ринкової економіки; дійсного реформування системи охорони здоров'я на основі широкого впровадження засад страхової медицини. Розробка основ державної економічної політики щодо використання можливостей людського капіталу, розширення постіндустріального сектора національної економіки вимагає всебічного поперед-

нього обговорення цієї проблематики в науковому середовищі з урахуванням побажань громадянського суспільства. Перед дослідниками людського капіталу постає завдання “переведення” цієї категорії із суто теоретичної в практичну площину.

#### Список використаної літератури

1. Горожанкина М.Е. Социальный капитал: политэкономический аспект: монография / М.Е. Горожанкина. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2006. – 290 с.
2. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування / А.В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.
3. Мішин Ю.Р. Гносеологія людського капіталу / Ю.Р. Мішин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 218: в 4 т. – Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 1200–1213.

Стаття надійшла до редакції 20.09.2013.

#### Мишин Ю.Р. Человеческий капитал в системе капитала постиндустриального общества

*В статье проанализировано место категории “человеческий капитал” в системе капитала, прежде всего, среди таких его форм, как физический, интеллектуальный, информационный, социальный капитал. Дано авторское определение человеческого капитала и предмета его исследования, содержащее ряд принципиальных ссылок и позволяющее рассматривать его как обобщающую экономическую категорию.*

**Ключевые слова:** капитал, человеческий капитал, постиндустриальная экономика, интеллектуальный капитал, социальный капитал.

#### Mishyn Y. Human capital in the system of capital of post-industrial society

*Relevance of capital research as an economic category, its evolution, resulting in the emergence of new forms, new features, acquired in the late XX century, in the means of effective creation and use of elements of the productive forces, is one of the main problems of modern economics. Urgent practice of making verified socio-economic decisions under the conditions of economy transformation requires special need for a holistic approach to the study of the functioning of human capital and determination of its place in the system of capital.*

*Ukraine embarked on the path of capitalistic transformations, all the necessary supporting structures of the capitalistic economic system formed. Not only the social form of production resources changed, but the mechanism of their functioning as well. Capital and all kinds of new forms of its existence began to play a leading role in capital as a major resource and defining component of the new economy. However, running the capitalistic engine of economic development and implementing its internal components of economic effectiveness still goes down. Capital can not realize its potential. Its qualitative and quantitative characteristics do not meet the requirements of economic development. It's not the lack of capital as a resource, but the mechanisms of its involvement and ensuring the efficient functioning.*

*One of the main reasons for macro-economic reforms not achieving the desired results in our country, of course, lies in the fact that internal factors of capital self-development fail to work. Apparently there are some internal braking forces, or internal reserves and capabilities of its potential realization, which can not show up in the existing institutional environment. They need to be searched in the capital and its components that need clarification of specific forms of capital existence in a particular environment.*

**Key words:** capital, human capital, post-industrial economy, intellectual capital, social capital.

УДК: 330. 322. 01 (477.64)

**Т.В. Пуліна**

кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

*Розглянуто можливості створення кластерних об'єднань підприємств у підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону шляхом визначення потенціалу кластеризації. За результатами оцінювання потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону визначено чотири підгалузі, в яких можливе створення кластерів. Доведено необхідність створення кластерів у хлібопекарській та молочній підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону.*

**Ключові слова:** кластерний підхід, потенціал кластеризації, підприємства харчової промисловості.

### **I. Вступ**

Стратегічною метою розвитку підприємств харчової промисловості Запорізької області є формування такої її структури, яка б відповідала наявному природно-ресурсному та виробничому потенціалу, а також забезпечувала потреби населення регіону в продуктах харчування.

До складу харчової промисловості у 2011 р. входило 240 підприємств. Обсяг виробленої ними продукції становив 6582,69 млн грн, або 8,1% від загального обсягу промислового виробництва в регіоні та 3,0% від обсягу продукції харчової промисловості по Україні – 192154,1 млн грн. Вкладення іноземних інвесторів у підприємства харчової промисловості на 1 квітня 2013 р. становили 284,7 млн грн, або 24,3% від загальної суми іноземних інвестицій у Запорізькому регіоні.

Проте в агрохарчовому секторі Запорізької області є серйозні проблеми, а саме: значне скорочення обсягів виробництва основних видів продовольчих товарів (за десять років, з 2002 до 2012 р., індекс обсягів виробництва скоротився у 1,4 раза); на багатьох підприємствах галузі використовуються застаріле обладнання й технології, і це негативно впливає на ефективність їх роботи; низька продуктивність у сільському господарстві області; нерозвиненість інфраструктури; продукція місцевих товаровиробників продуктів харчування у крамницях та кіосках Запорізького регіону представлена лише на 0,4%; неповне використання виробничих потужностей підприємств через дефіцит сировинних ресурсів; труднощі зі збутом продукції через жорстку конкуренцію на ринку продовольства; низька купівельна спроможність населення.

Тому досягнення стратегічної мети розвитку підприємств харчової промисловості Запорізької області можливе тільки за умов кластеризації провідних секторів харчової промисловості.

Дослідженню питань визначення потенціалу кластеризації галузей промисловості окремих країн присвячено низку наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених та дослідників, серед яких М.В. Винокурова, К.В. Гончарова, А.В. Єрмішина, М.В. Козлова, Е.М. Турганбаєв [1–4] та ін.

Але аналіз досліджень проблеми визначення потенціалів кластеризації галузей промисловості в різних країнах виявив відсутність методично обґрунтованого підходу до визначення потенціалу кластеризації окремої галузі, що зумовлює необхідність і актуальність дослідження поставленої проблеми.

### **II. Постановка завдання**

Мета статті – визначення потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону та її окремих підгалузей.

### **III. Результати**

Розглянемо можливості створення кластерних об'єднань у підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону шляхом визначення потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону та її окремих підгалузей.

Потенціал кластеризації – це наявність конкурентних переваг галузей, підприємств, інфраструктурних організацій, що знаходяться на території регіону, та можливість об'єднання й використання цих переваг для підвищення конкурентоспроможності регіону. На часі не розроблена єдина методика визначення оцінки потенціалу кластеризації. Для визначення потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону скористаємося методикою М.В. Виноку-

рової [1], яка полягає в розрахунку коефіцієнтів локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації галузей промисловості. Якщо розраховані коефіцієнти близькі або більше за одиницю і мають тенденцію до зро-

стання, то в цих галузях можливе створення кластерів.

У табл. 1 надано статистичні дані для визначення потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону [5–9].

Таблиця 1

**Статистичні дані для визначення потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону за 2005–2011 рр.**

Показник	Рік				
	2005	2007	2009	2010	2011
Україна					
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	468 562,6	717 076,7	806 550,6	1 065 108,2	1 329 266,3
Обсяги реалізованої промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, млн грн	71 204,7	103 266,4	149 647,9	181 856,4	209 870,8
Кількість постійного населення (на кінець року) України, млн осіб	46,7	46,2	45,8	45,6	45,5
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн грн	441 452,0	720 731,0	913 345,0	1 082 569,0	1 316 600,0
Запорізька область					
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	34 270,6	54 438,3	53 095,4	66 994,4	78 046,0
Обсяги реалізованої промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, млн грн	2 814,7	4 332,1	6 259,5	6 520,3	6 582,7
Кількість постійного населення (середньорічна), млн осіб	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8
Валовий регіональний продукт, млн грн	19 968,0	33 158,0	37 446,0	42 736,0	49 525,0

Визначимо коефіцієнт локалізації (Кл) харчової промисловості Запорізького регіону. За допомогою коефіцієнта локалізації визначаються локалізація (концентрація) виробництва на території регіону та рівень розвитку галузі в регіоні, її значущість для економіки регіону.

Коефіцієнт локалізації певного виробництва на території регіону є відношенням питомої ваги цього сектора економіки у структурі виробництва регіону до питомої ваги того самого сектора у структурі виробництва країни.

Коефіцієнт локалізації харчової промисловості Запорізького регіону розраховується за формулою:

$$K_{л} = \frac{ВЕДр}{Пр} \times 100 : \frac{ВЕДкр}{Пкр} \times 100, \quad (1)$$

де *ВЕДр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Запорізькій області, млн грн;

*Пр* – обсяг реалізованої промислової продукції по Запорізькій області, млн грн;

*ВЕДкр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Україні, млн грн;

*Пкр* – обсяг реалізованої промислової продукції України, млн грн.

У табл. 2 наведено розрахунки коефіцієнта локалізації харчової промисловості Запорізького регіону [5–9].

Середній показник коефіцієнта локалізації підприємств харчової промисловості Запорізького регіону становив 0,53. Це достатньо низький показник для створення кластерного об'єднання.

Таблиця 2

**Розрахунок коефіцієнта локалізації підприємств харчової промисловості Запорізького регіону у 2005–2011 рр.**

Показники	Рік				
	2005	2007	2009	2010	2011
ВЕДр /Пр	0,082130	0,079579	0,117892	0,097327	0,084344
ВЕДкр /Пкр	0,162901	0,153345	0,197818	0,180408	0,165690
Коефіцієнт локалізації	0,504171	0,518954	0,595963	0,517576	0,509047

Коефіцієнт виробництва на одну особу (Кд) розраховується як відношення питомої ваги виду економічної діяльності регіону у відповідній структурі виду економічної діяльності країни до питомої ваги населення регіону в населенні країни за формулою:

$$K_{д} = \frac{ВЕДр}{ВЕДкр} \times 100 : \frac{Нр}{Нкр} \times 100, \quad (2)$$

де *ВЕДр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Запорізькій області, млн грн;

*ВЕДкр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Україні, млн грн;

*Нр* – населення регіону;

*Нкр* – населення країни.

У табл. 3 наведено розрахунки коефіцієнта виробництва на одну особу в харчовій промисловості Запорізького регіону [5–9].

**Розрахунок коефіцієнта виробництва на одну особу підприємств харчової промисловості Запорізького регіону у 2005–2011 рр.**

Показники	Рік				
	2005	2007	2009	2010	2011
ВЕДр/ВЕДкр	0,040685	0,038961	0,039301	0,039474	0,03956
Нр/Нкр	0,036875	0,039976	0,039766	0,03973	0,039589
Коефіцієнт виробництва на одну особу	1,103322	0,9746097	0,9883065	0,9935565	0,9900172

Середній показник коефіцієнта виробництва на одну особу становить 1,01 і перевищує 1, що свідчить про можливість створення кластерів.

Коефіцієнт спеціалізації (Кс) визначається як відношення питомої ваги регіону в країні за певним видом економічної діяльності до питомої ваги регіону у ВВП країни:

$$K_c = \frac{ВЕДр}{ВЕДкр} \times 100 : \frac{ВРП}{ВВП} \times 100, \quad (3)$$

де *ВЕДр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Запорізькій області, млн грн;

*ВЕДкр* – обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв по Україні, млн грн;

*ВРП* – валовий регіональний продукт;

*ВВП* – валовий внутрішній продукт.

У табл. 4 наведено розрахунки коефіцієнта спеціалізації харчової промисловості Запорізького регіону [5–9].

Таблиця 4

**Розрахунок коефіцієнта спеціалізації в харчовій промисловості Запорізького регіону у 2005–2011 рр.**

Показники	Рік				
	2005	2007	2009	2010	2011
ВЕДр/ВЕДкр	0,040685	0,038961	0,039301	0,039474	0,03956
ВРП/ВВП	0,045233	0,046006	0,040999	0,039476	0,037616
Коефіцієнт спеціалізації	0,873913	0,911851	1,020225	0,908251	0,792278

Середній показник коефіцієнта спеціалізації становив 0,9, що свідчить про можливість створення кластерів.

Отже, за розрахунками середні показники коефіцієнтів локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації харчової промисловості Запорізького регіону становлять, відповідно, 0,53; 1,01; 0,9. Таким чином, можна зробити висновок, що харчова промисловість Запорізького регіону має потенціал кластеризації, достатній для створення кластерів.

Розглянемо можливості створення кластерних об'єднань в окремих підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону.

Для розрахунку коефіцієнта локалізації підгалузей харчової промисловості Запорізького регіону розглянемо обсяги реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів та напоїв за 2005–2011 рр. по Україні та Запорізькій області, наведені у табл. 5 [5–6].

Таблиця 5

**Обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв за 2005–2011 рр. по Україні, млн грн**

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Роки				
	2005	2007	2009	2010	2011
Виробництво харчових продуктів, напоїв, у тому числі:	76329,1	109959,9	159550,1	181856,4	159060,3
виробництво м'яса та м'ясних продуктів	9541,1	13745,0	19943,8	23942,4	25589,8
переробка та консервування овочів і фруктів	3053,2	4398,4	6382,0	7734,0	8100,3
виробництво олії та тваринних жирів	12976,0	18693,2	27123,5	32756,6	26305,1
виробництво молочних продуктів та морозива	9159,5	13195,2	19146,0	23079,6	24301,9
виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості	2976,8	4288,4	6222,5	7457,7	6715,1
виробництво крохмалю та крохмальних продуктів	2289,9	3298,8	4786,5	5652,6	5512,0
виробництво інших харчових продуктів	18853,3	27160,1	39408,9	47445,9	31987,1
виробництво хліба та хлібобулочних виробів	3129,5	4508,4	6541,6	7907,4	8393,5
виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	2518,9	3628,7	5265,2	6238,8	6236,8
виробництво цукру	3587,5	5168,1	7498,9	8943,4	8187,1
виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	6335,3	9126,7	13242,7	15923,4	11349,2
виробництво напоїв	12212,7	17593,6	25528,0	30789,4	32894,6

Обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів за 2005–2011 рр. по Запорізькій області наведено в табл. 6 [7–9].

У табл. 7 наведено коефіцієнти локалізації виробництва для підгалузей харчової промисловості Запорізької області.



Таблиця 6

**Обсяг реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів та напоїв  
за 2005–2011 рр. по Запорізькій області, млн грн**

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Роки				
	2005	2007	2009	2010	2011
Виробництво харчових продуктів, напоїв, у тому числі:	2814,7	4332,1	6259,5	6520,3	6582,7
виробництво м'яса та м'ясних продуктів	263,1	282,5	547,7	517,7	523,1
виробництво рибних продуктів	21,9	29,4	39,9	36,9	39,3
переробка та консервування овочів і фруктів	27,8	22,0	27,8	28,9	28,7
виробництво олії та тваринних жирів	739,3	1138,3	2015,1	2193,6	2142,9
виробництво молочних продуктів та морозива	440,9	480,4	470,7	677,7	470,7
виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю	41,0	72,8	92,0	115,1	98,6
виробництво готових кормів для тварин	34,0	55,0	46,0	117,3	12,7
виробництво інших харчових продуктів з них	350,6	423,4	46,0	117,3	12,7
виробництво хліба та хлібобулочних виробів	159,5	205,0	343,6	343,6	405,6
виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	60,3	64,6	82,3	84,2	90,7
виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	89,6	18,3	95,1	18,7924	44,4
виробництво макаронних виробів	4,5	5,7	10,1	8,8	10,5
виробництво прянощів та приправ	32,0	39,2	75,1	60,0	77,1
виробництво напоїв	896,1	1829,6	2427,5	2277,2	2408,0

Таблиця 7

**Коефіцієнти локалізації виробництва для підприємств підгалузей харчової промисловості Запорізької області у 2005–2011 рр.**

Виробництво харчових продуктів та напоїв	Роки				
	2005	2007	2009	2010	2011
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	0,75	0,52	0,70	0,64	0,50
Переробка та консервування овочів і фруктів	0,25	0,13	0,11	0,11	0,09
Виробництво олії та тваринних жирів	1,55	1,55	1,89	1,98	1,97
Виробництво молочних продуктів та морозива	1,31	0,92	0,63	0,87	0,47
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів з нього	0,37	0,43	0,38	0,45	0,36
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	1,38	1,15	1,34	1,29	1,17
Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	0,65	0,45	0,40	0,39	0,35
Виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	0,38	0,19	0,18	0,03	0,09
Виробництво напоїв	1,99	2,64	2,42	2,18	1,77

Розраховано, що коефіцієнти локалізації чотирьох підгалузей харчової промисловості Запорізького регіону, а саме: виробництва напоїв, виробництва олії та тваринних жирів, виробництва хліба і хлібобулочних виробів, виробництва молочних продуктів та морозива – близькі або більші за одиницю.

У табл. 8 наведено коефіцієнти виробництва на одну особу для підгалузей харчової промисловості Запорізької області.

Розраховано, що коефіцієнти виробництва на одну особу чотирьох підгалузей харчової промисловості Запорізького регіону, а саме: виробництва напоїв, виробництва олії та тваринних жирів, виробництва хліба та хлібобулочних виробів, виробництва молочних продуктів та морозива – близькі або більші за одиницю.

У табл. 9 наведено коефіцієнти спеціалізації виробництва для підгалузей харчової промисловості Запорізької області.

Таблиця 8

**Коефіцієнти виробництва на одну особу для підгалузей харчової промисловості Запорізької області у 2005–2011 рр.**

Виробництво харчових продуктів та напоїв	Роки				
	2005	2007	2009	2010	2011
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	0,61	0,51	0,66	0,55	0,47
Переробка та консервування овочів і фруктів	0,25	0,11	0,10	0,09	0,09
Виробництво олії та тваринних жирів	2,81	2,08	2,06	1,70	1,32
Виробництво молочних продуктів та морозива	0,95	0,85	0,70	0,74	0,49
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів з нього	0,27	0,36	0,38	0,39	0,28
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	0,95	1,03	1,15	1,10	1,13
Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	0,64	0,50	0,45	0,34	0,33
Виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	0,39	0,2	0,19	0,03	0,06
Виробництво напоїв	1,56	2,22	2,18	1,87	1,82

**Коефіцієнти спеціалізації виробництва для підприємств підгалузей харчової промисловості Запорізької області у 2005–2011 рр.**

Виробництво харчових продуктів та напоїв	Роки				
	2005	2007	2009	2010	2011
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	0,55	0,43	0,63	0,55	0,49
Переробка та консервування овочів і фруктів	0,22	0,09	0,10	0,09	0,09
Виробництво олії та тваринних жирів	2,52	1,76	1,97	1,70	1,39
Виробництво молочних продуктів та морозива	0,86	0,72	0,67	0,74	0,51
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів з нього	0,24	0,31	0,36	0,39	0,29
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	0,85	0,87	1,10	1,10	1,19
Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	0,57	0,42	0,43	0,34	0,35
Виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	0,36	0,50	0,19	0,03	0,06
Виробництво напоїв	1,40	1,88	2,09	1,87	1,91

Розраховано, що коефіцієнти спеціалізації чотирьох підгалузей харчової промисловості Запорізького регіону, а саме: виробництва напоїв, виробництва олії та тваринних жирів, виробництва хліба та хлібобулочних виробів, виробництва молочних продуктів та морозива – близькі або більші за одиницю.

Таким чином, за розрахунками, коефіцієнти локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації чотирьох підгалузей харчової промисловості Запорізького регіону, а саме: виробництва напоїв, виробництва олії та тваринних жирів, виробництва хліба та хлібобулочних виробів, виробництва молочних продуктів та морозива – близькі або більші за одиницю.

Це означає, що у цих галузях можна створити кластери. Розглянемо кожну підгалузь більш детально з позиції створення кластерних об'єднань підприємств. Найбільші значення коефіцієнтів локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації має підгалузь, яка виробляє напої в Запорізькому регіоні. До складу підгалузі входять підприємства з виробництва пива ПАТ "Carlsberg", компанія "Імідж-Холдинг" із виробництва горілчанних виробів. Їх показники у виробництві підгалузі близькі до 60% та 30%, відповідно. Решта 10% показників – за малими підприємствами з виробництва пива, мінеральної води та безалкогольних напоїв ТОВ "Аква-Фонтана", ТОВ "Балта" та ТОВ "Вилтек".

Компанія ПАТ "Carlsberg" є високоінтегрованою структурою, до складу якої входять ПАТ "Пиво-безалкогольний комбінат "Славутич", ВАТ "Львівська броварня" і Київський пивзавод "Славутич". ПАТ "Carlsberg" входить до складу групи підприємств Carlsberg Group – однієї з провідних пивоварених груп у світі, яка має значний портфель пивних брендів та брендів безалкогольних напоїв. У Carlsberg Breweries працює понад 40 000 людей у 50 країнах світу. Продукція компанії продається більше ніж на 150 ринках.

Такі характеристики підгалузі унеможливають створення кластерів.

Другу сходинку щодо створення кластерних об'єднань підприємств за розрахунками

коефіцієнтів локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації посідає підгалузь із виробництва олії та тваринних жирів. Значну частку ринку в розмірі 96% у показниках виробництва підгалузі займають три підприємства, а саме: ПАТ "Пологівський олійноекстракційний завод", ПАТ "Мелітопольський олійноекстракційний завод", ПАТ "Запорізький олійно-жировий комбінат". На першій сходинці – ПАТ "Пологівський олійноекстракційний завод", серед підприємств підгалузі він має 48,58% ринку. ПАТ "Запорізький олійно-жировий комбінат", який входить до складу високоінтегрованої ФПГ "Приват", посідає другу сходинку (28,3% ринку підгалузі). ПАТ "Мелітопольський олійноекстракційний завод" посідає третю сходинку із 19,2% ринку підгалузі. Ці підприємства входять до асоціації "Укроліяпром", створеної з метою координації діяльності та взаємодопомоги її учасникам у вирішенні спільних організаційних, економічних, технічних та інших питань [10].

До асоціації "Укроліяпром" входять найбільші олійно-жирові підприємства України, діяльність яких охоплює понад 90% вітчизняного виробництва рослинних олій, понад 80% виробництва маргаринової продукції, близько 40% виробництва майонезу. Науково-дослідною базою асоціації є: Український науково-дослідний інститут олій та жирів НААН; Національний університет біоресурсів і природокористування України; українське представництво голландського холдингу "NofaGroup B.V." (м. Роттердам), який займає в Голландії першу позицію з надання лабораторних та сюрвейерських послуг (компанія "Доктор Бушмеєр"); інформаційно-аналітичні агентства "АПК-Інформ" і "Експерт Агро" та низка малих підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом олійно-жирової продукції. На нашу думку, враховуючи склад учасників асоціації "Укроліяпром", її значну науково-дослідну складову, підтримку галузі з боку уряду країни, доцільно створити проект національного кластера в підгалузі виробництва олійно-жирової продукції харчової промисловості України.

Тому пропонуємо створити проекти двох кластерів: у хлібопекарській та молочній підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону.

Якщо порівняти рівень виробництва в хлібопекарській та молочній підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону на одну особу за 2011 р. (хліб та хлібобулочні вироби – 41,8 кг, молоко і молокопродукти – 19,2 кг) та рівень споживання на одну особу за 2011 р. (хліб та хлібобулочні вироби – 101,2 кг, молоко і молокопродукти – 175,3 кг), то можна визначити, що рівень споживання хліба та хлібобулочних виробів майже у 2,5 раза вищий за виробництво, а споживання молока і молокопродуктів майже у 9 разів вище, ніж виробництво. Це свідчить про значні можливості місцевих виробників щодо розвитку цих підгалузей харчової промисловості.

До того ж, вибір хлібопекарської підгалузі обґрунтовано тим, що в 2013 р. на українському ринку хліба триває процес концентрації виробництва, який розпочався в 2005 р. Великі компанії продовжували придбання хлібо заводів та збільшували потужності. Крім того, наявна тенденція створення вертикально інтегрованих компаній із замкнутим циклом виробництва – від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів. Прикладом вертикально інтегрованої компанії у Запорізькій області є компанія ГК “Хлібодар”, до складу якої входять виробник зерна – колгосп “Дружба”, млиновий комплекс ТОВ “Агросервіс-2000” і п’ять хлібо заводів: ПАТ “Запорізький хлібокомбінат № 1”; ПАТ “Запорізький хлібо завод № 5”; ПАТ “Бердянський хлібокомбінат”; ТОВ “Урожай”; ПАТ “Оріхівський хлібокомбінат”. Ця компанія входить до складу кластерного об’єднання і посідає позиції лідера в Запорізькому регіоні – 46% ринку хлібопродуктів.

До того ж пропонуємо створити кластер у молочній підгалузі харчової промисловості. Вибір цього напрямку обґрунтовано тим, що, незважаючи на значні можливості, у Запорізькому регіоні виробництво молочних продуктів з 1990 до 2012 р. скоротилося у 26,0 раза (з 785,0 т у 1990 р. до 30,1 т у 2012 р.).

Така ситуація зумовлена експансією та жорсткою маркетинговою політикою конкурентів із Донецької та Дніпропетровської областей. Специфіка ринку молока в Запорізькій області полягає у сукупній дії таких основних чинників:

- питома вага міського населення області становить 76,6%;
- доходи на одну особу мають найвищі рівні по країні, всупереч тому, що регіон входить до трійки останніх за рівнем споживання молока;
- область має яскраво виражений індустриальний характер;

- виробництво молока на підприємствах становить лише 13,4% від загальної кількості молока, що виробляється в регіоні;
- виробництво та споживання молока на одну особу в регіоні менше, ніж у середньому по Україні, при тому, що в регіоні є потужні молокозаводи з максимальною концентрацією переробки молока (ПАТ “Веселівський завод сухого знежиреного молока”; ПАТ “Новомиколаївський молокозавод”).

У свою чергу, нормальному розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу заважає: виникнення диспропорцій, пов’язаних із недовикористанням виробничих потужностей, малопродуктивне устаткування, неоптимальність сировинної зони, порушення договірної дисципліни, ухилення від існуючих технологічних вимог. Усе це суттєво впливає на кількість і якість виробленої продукції.

Передумовою впровадження кластерного підходу підприємствами харчової промисловості Запорізького регіону є інституціональне середовище для створення нового типу мережевих інноваційних структур. До складу інституціонального середовища входить:

- значна кількість інноваційно активних підприємств у харчовій промисловості Запорізького регіону. Станом на 2011 р. частка інноваційно активних підприємств у харчовій промисловості Запорізького регіону становить 13,9% [7];
- наявність мережі спеціалізованих науководослідних установ у галузі сільського господарства та переробної промисловості (Таврійська державна агротехнічна академія, Інститут олійних культур УААН та Інститут механізації тваринництва УААН), здатних сприяти розвитку кластерного об’єднання підприємств шляхом забезпечення учасників необхідною науково-технічною інформацією;
- наявність спеціалізованих навчальних закладів із підготовки необхідних кадрів: Запорізький національний університет; Запорізький національний технічний університет; Таврійська державна аграрна академія тощо).

#### IV. Висновки

За результатами дослідження визначено значний потенціал для створення кластерних об’єднань підприємств харчової промисловості Запорізького регіону, оцінювання якого проведено за допомогою коефіцієнтів локалізації, виробництва на одну особу та спеціалізації галузей промисловості. За даними оцінювання потенціалу кластеризації харчової промисловості Запорізького регіону, створення кластерних об’єднань можливе в чотирьох підгалузях, а саме: виробництва напоїв; виробництва олії та тваринних

жирів; виробництва хліба та хлібобулочних виробів, виробництва молочних продуктів і морозива. Після аналізу особливостей функціонування підприємств цих підгалузей обґрунтовано необхідність створення кластерів у хлібопекарській та молочній підгалузях харчової промисловості Запорізького регіону.

**Список використаної літератури**

1. Винокурова М.В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей Иркутской области / М.В. Винокурова // Эко. – 2006. – № 12. – С. 73–93.
2. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону / К.В. Гончарова // Економічний простір : зб. наук. праць. – № 29. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 80–88.
3. Єрмишина А.В. Конкурентоспособность региона / А.В. Єрмишина // Стратегии. – 2002. – № 1. – С. 116–118.
4. Турганбаев Е.М. Идентификация региональных индустриальных кластеров и оценка их структурного воздействия на экономику региона (на примере ВКО) / Е.М. Турганбаев, М.В. Козлова // Управление большими системами. – 2009. – Вып. 25. – С. 139–178.
5. Статистичний щорічник України за 2011 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2012. – 562 с.
6. Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичний щорічник Запорізької області за 2011 рік / за ред. В.П. Головешка. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2012. – 492 с.
8. Статистичний щорічник Запорізької області за 2008 рік / за ред. В.П. Головешка. – Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2005. – 495 с.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zr.ukrstat.gov.ua/>.
10. Офіційний сайт асоціації “Укроліяпром” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2013.

**Пулина Т.В. Определение потенциала кластеризации пищевой промышленности Запорожского региона**

*Рассмотрены возможности создания кластерных объединений в подотраслях пищевой промышленности Запорожского региона путем определения потенциала кластеризации. По результатам оценки потенциала кластеризации пищевой промышленности Запорожского региона определены четыре подотрасли, в которых возможно создание кластеров. Доказана необходимость создания кластеров в хлебопекарной и молочной подотрасли пищевой промышленности Запорожского региона.*

**Ключевые слова:** кластерный подход, потенциал кластеризации, предприятия пищевой промышленности.

**Pulina T. Determination of potential of a clustering of the food industry of the Zaporozhye region**

*Possibilities of creation of cluster associations in subsectors of the food industry of the Zaporozhye region are considered by determination of potential of a clustering. The results of an assessment of potential of a clustering of the food industry of the Zaporozhye region gave the possibility to define four subsectors in which creation of clusters is possible. The need of creation of clusters for baking branch and dairy subsector of the food industry of the Zaporozhye region is proved.*

**Key words:** cluster approach, clustering potential, the enterprises of the food-processing industry.

## МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 35.371.15

**О.В. Чорновіл**

асистент  
Дніпропетровський національний університет  
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

### ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*У статті проведено порівняльний аналіз структурно-функціонального забезпечення національних систем охорони здоров'я. Визначено функціональні особливості різних зарубіжних моделей системи охорони здоров'я та оцінено можливості їх запровадження в систему охорони здоров'я України.*

**Ключові слова:** модель охорони здоров'я, реформування, залучення економічних ресурсів, потреби, ринок медичних послуг, принцип рівності медичних послуг.

#### I. Вступ

Охорона здоров'я – це дуже складна взаємопов'язана система, всі елементи якої потребують економічної уваги. У кожній країні історично складається і розвивається свій спосіб залучення економічних ресурсів для надання медичної допомоги, збереження і зміцнення здоров'я населення. Кількість і якість ресурсів, що виділяються суспільством, ефективність їх використання у сфері охорони здоров'я визначаються складною системою економічних, політичних та інших відносин, що історично склалися в країні.

Наявність у тій або іншій країні відповідної системи охорони здоров'я визначається багатьма обставинами, але при всіх відмінностях у системах охорони здоров'я різних країн, що виражають їх економічні моделі, вони можуть бути позначені залежно від того, яку роль і функції виконує держава в цих процесах.

#### II. Постановка завдання

Мета статті полягає у визначенні функціональних особливостей різних зарубіжних моделей системи охорони здоров'я й оцінці можливості їх запровадження в системі охорони здоров'я України.

#### III. Результати

Сьогодні всі існуючі економічні моделі систем охорони здоров'я зводять до трьох основних видів, а саме: платна (ринкова) медицина, заснована на ринкових принципах з використанням переважно приватного медичного страхування, а також суспільних програм медичної допомоги; державна (бюджетна) медицина з бюджетною системою

фінансування; система охорони здоров'я, заснована на принципах соціального страхування і регулювання ринку з багатоканальною системою фінансування [4, с. 28–29].

Для першої моделі характерне надання медичної допомоги переважно на платній основі, за рахунок самого споживача медичних послуг, відсутність єдиної системи державного медичного страхування. Головним інструментом задоволення потреб у медичних послугах є ринок медичних послуг.

При платній системі охорони здоров'я провідне місце на ринку медичних послуг посідають приватні страхові компанії, у яких купують поліси медичного страхування. Чинники медичних послуг (медична техніка, приміщення) перебувають у приватній власності. Ту частину потреб, яка не задовольняється ринком (малозабезпечені верстви населення, пенсіонери, безробітні), бере на себе держава шляхом розробки і фінансування суспільних програм медичної допомоги. Найяскравіше ця система представлена охороною здоров'я США, де основа організації охорони здоров'я – приватний ринок медичних послуг, з кінця 1960-х рр. доповнений державними програмами медичного обслуговування пенсіонерів та інвалідів і малозабезпечених верств населення [5].

Американська охорона здоров'я – одна з найбільших галузей у країні. Витрати на охорону здоров'я становлять більше ніж 14% ВВП. Висока якість медичної допомоги – одне з головних досягнень охорони здоров'я США. У США високий рівень професійної підготовки медичних кадрів. Американські ліки – одні з найякісніших у світі, сотні фармацевтичних компаній світу викорис-

товують американські ліцензії. Проте в умовах нерегульованого ринку, у якому функціонує охорона здоров'я країни, підвищити вплив держави на охорону здоров'я, на якість медичної допомоги надзвичайно складно. Багато американських політиків вважає, що ринок медичних послуг необхідно реформувати, підсилюючи його регулювання, усупільнення або підвищуючи вплив координаційного державного органу – Національного бюро здоров'я і програми управління якістю медичної допомоги, прийнятої в 1993 р. [3].

Друга модель характеризується значною (винятковою) роллю держави. Фінансування охорони здоров'я здійснюється переважно з держбюджету, за рахунок податків, які надходять від підприємств і населення. Населення країни отримує медичні послуги безкоштовно (за винятком невеликого набору медичних послуг). Таким чином, держава є головним покупцем і постачальником медичних послуг, забезпечуючи задоволення більшої частини суспільної потреби в послугах охорони здоров'я [4].

Ця модель з 1948 р. існує у Великобританії. Показники національної системи охорони здоров'я Великобританії зберегли в основному державний характер на принципах безкоштовності надання медичної допомоги. Усі види медико-соціальної допомоги у Великобританії виявляються за принципом п'яти рівнів:

- само- і взаємодопомога;
- первинна медико-соціальна допомога;
- сестринська допомога;
- екстрена допомога й діагностичні послуги;
- спеціалізована допомога.

Ця модель також характерна для Ірландії, Данії, Португалії, Італії, Греції та Іспанії. Установи охорони здоров'я й інші служби, пов'язані з наданням медичних послуг, перебувають у власності або під контролем держави. Джерелом фінансування є загальні податкові доходи всіх видів і рівнів. Вони надходять у бюджетну систему і потім розподіляються за різними галузями і сферами залежно від пріоритетів, що склалися. Централізоване фінансування дає змогу стримувати зростання вартості лікування. Заслугує на увагу той факт, що ця модель охорони здоров'я створювалася з урахуванням досвіду СРСР і є досить ефективною при низьких витратах на медичну допомогу. Істотним недоліком бюджетного фінансування охорони здоров'я є схильність до монополізму, ігнорування прав пацієнтів, як правило, відсутність можливості вибору лікаря, лікувальної установи. У монополістичній структурі неминучим є зниження якості медичних послуг через диктат їх представника (виробника, продавця) і відсутність можливості здійснення контролю за діяльністю медич-

них установ з боку користувачів, споживачів медичних послуг [7].

Третьою моделлю є система громадської охорони здоров'я, заснована на принципах соціального страхування. За цією моделлю фінансування охорони здоров'я здійснюється з трьох джерел: цільових внесків до страхових фондів працедавців, безпосередньо найнятих робітників і цільових надходжень з бюджету. Медичні установи можуть бути як у державній, так і в приватній власності. Ця модель охорони здоров'я спирається на принципи змішаної економіки, поєднуючи в собі ринок медичних послуг з розвинутою системою державного регулювання і соціальних гарантій, доступності медичної допомоги для всіх верств населення [1, с. 176].

Вона характеризується, насамперед, наявністю обов'язкового медичного страхування всього або майже всього населення країни за певної участі держави у фінансуванні страхових фондів. Держава тут відіграє роль гаранта в задоволенні суспільно необхідних потреб у медичній допомозі всіх або більшості громадян незалежно від рівня доходів, не порушуючи ринкових принципів оплати медичних послуг. Роль ринку медичних послуг зводиться до задоволення потреб населення понад гарантований рівень, забезпечуючи свободу вибору у суверенітет споживачів. Багатоканальна система фінансування створює необхідну гнучкість і стійкість фінансової бази соціально-страхової медицини. Найбільш яскраво цю модель представляють системи охорони здоров'я Франції, Нідерландів, Австрії, Бельгії, Голландії, Швейцарії, Канади і Японії.

У соціально-страхову модель включені ознаки і державної, і ринкової моделей. Залежно від того, які параметри переважають, соціально-страхова модель може бути ближчою або до системи державного фінансування витрат охорони здоров'я, або до системи фінансування витрат самими споживачами послуг.

Наприклад, соціально-страхові моделі систем охорони здоров'я країн Скандинавії і Канади мають багато спільного з державною моделлю, а система охорони здоров'я Франції близька до моделі, в основі якої лежить страхування. Страхувальникам і застрахованим надано можливість здійснення контролю над використанням страхових коштів, застрахованим – можливістю вибору лікаря, лікувально-профілактичної установи. У страховій медицині важливими є проблеми забезпечення доступу й оплати медичної допомоги, що надається особам з груп підвищеного ризику (старі, інваліди, бідні), оптимального розподілу фінансових ресурсів серед груп застрахованих.

У системі охорони здоров'я Японії медичні установи поділено на три категорії: великі клініки з новітнім медичним обладнанням, реабілітаційні установи, що спеціалізуються на хворобах, які потребують тривалої госпіталізації, і установи, що працюють з пацієнтами, які не потребують тривалої госпіталізації [6].

Суспільна охорона здоров'я Німеччини здійснює свою діяльність безпосередньо через державні органи або опосередковано. У Німеччині особливу роль відведено медичній освіті і профілактиці за трьома напрямками: первинна (підвищення опірності організму), вторинна (раннє розпізнавання хвороб), третинна (профілактика, запобігання поверненню хвороб).

Реформи охорони здоров'я в Канаді мають подвійну спрямованість, впливаючи на поведінку персоналу і пацієнтів. Система канадської охорони здоров'я зазнає перманентних видозмін. Напрями цих змін постійно перебувають у центрі уваги і викликають численні суперечки, оскільки зачіпають життєві інтереси кожного мешканця і вимагають великих державних витрат.

Отже, кожна з розглянутих моделей організації системи охорони здоров'я відрізняється розумінням того, що ж є товаром у сфері охорони здоров'я. Ставлення до медичної послуги як до приватного, суспільного або квазісуспільного блага визначає і роль держави в системі охорони здоров'я, формування цін на ринку медичних послуг і оплату праці людей, зайнятих у цій сфері.

Світова практика показує, що найбільший рівень соціального захисту населення досягається там, де всі елементи тріади мають державний характер і підпорядковані одному органу управління. Темпи соціально-економічного розвитку будь-якої країни безпосередньо залежать від здатності держави блокувати майнову конкуренцію громадян у можливості доступу до системи охорони здоров'я.

Навіть у багатих і законслухняних державах було потрібно багато часу і зусиль для того, щоб забезпечити перехід від порівняно малоефективної і витратної системи медичної допомоги, орієнтованої в основному на лікувальні функції, до системи медико-профілактичного обслуговування, а пізніше – і до моделі національної охорони здоров'я. Домогтися швидкого прогресу в цьому питанні не вдалося навіть у тих країнах, де завдання формування здорового способу життя населення зведено в ранг офіційної державної політики (США, Норвегія), незважаючи на постійні зусилля влади пропагувати здоровий спосіб життя і спроби перейти від страхування на випадок захворювання до страхування здоров'я (Швейцарія, ОАЕ). Сьогодні найбільший прогрес у

покращенні здоров'я громадян спостерігається в тих країнах (Швейцарія, Франція, ОАЕ, Японія), де влада надала можливість конвертувати дохід, отриманий державою від зниження витрат на лікувальну діяльність, у прибуток комерційних підприємств, що фінансують оздоровчі заходи. При такому підході громадське здоров'я стає важливим об'єктом економічних відносин і набуває реальної споживчої вартості не тільки для працедавців, а й для потенційних інвесторів. Проведення політики в галузі охорони здоров'я часто ускладнюється суперечністю між двома основними завданнями. З одного боку, демографічні зміни і розвиток техніки породжують потребу в нових методах, користуючись якими виробники медичних послуг могли б більш оперативно реагувати на потреби хворого. З іншого боку, недостатньо вивчені методи медичного втручання і недостатньо продумані схеми лікування створюють ризик для здоров'я, а іноді й для життя хворих.

Економічна модель вітчизняної системи охорони здоров'я не може бути зарахована в чистому вигляді до жодної з трьох найбільш відомих моделей охорони здоров'я, використовуваних у розвинутих країнах. Вважаємо за необхідне визначити економічну модель системи охорони здоров'я як бюджетно-страхову модель з багатоканальною системою фінансування, що тяжіє до соціально-страхової моделі. За рівнем державного фінансування українська модель близька до моделі, використовуваної у США. Проте ринкові механізми в Україні застосовуються слабо, відсутні стимули, засновані на принципах конкуренції.

В Україні існує серйозна суперечність між вимогою Конституції про надання безкоштовної медичної допомоги населенню і застосуванням принципів страхової медицини, де реальні страхові зобов'язання повинні мати конкретну економічну й технологічну основу. Унікальність вітчизняної моделі охорони здоров'я полягає в тому, що вперше у світовій практиці влада, зберігши в державній власності лікувальну мережу і використовуючи некомерційну форму вилучення страхових фінансових ресурсів, добровільно практично відмовилася від прямого фінансування державних установ охорони здоров'я і передовірила цю функцію комерційним посередникам. При цьому формально збережено "забезпечувальні" конституційні зобов'язання держави. Основною особливістю сучасної моделі охорони здоров'я ми вважаємо перехід на частково децентралізовану державно-комерційну схему управління, у якому адміністративне і фінансове посередництво стає не тільки законним, а й обов'язковим. Головними характеристиками подібної моделі господарських відносин є

відсутність єдиного замовника заходів охорони здоров'я і багатоступінчата система розподілу відповідальності перед лікувально-профілактичними установами і населенням. За такої організаційно-правової конституції держава, як і раніше, зберігає функції наймача медичного персоналу, прагне підтримувати відтворення засобів виробництва і конституційні гарантії перед населенням.

Комерційне використання державної лікувальної бази є звичайною практикою державних систем охорони здоров'я багатьох розвинутих країн, у тому числі і внаслідок нестачі державних ресурсів. Проте це не передбачає втрату державою контролю над позабюджетними доходами і не слугує підставою для децентралізації управління й залучення фінансових посередників, а в багатьох країнах заборонено допускати лікарські колективи до розподілу прибутку. Система управління охороною здоров'я не стимулює профілактику захворювань, не спонукає виробників медичних послуг до зниження собівартості, не стимулює підвищення якості й доступності медичної допомоги.

Світова охорона здоров'я для пошуків нормування медичної діяльності поступово переходить на так звані принципи ЕВМ (Evidence Based Medicine) – “медицина, заснована на доказах”, на відміну від використовуваного страховиками принципу “медицина поставлених алгоритмів дії”. Новий підхід покликаний наблизити охорону здоров'я до точних наук, стимулювати лікарів до використання наукових даних у лікуванні кожного конкретного хворого.

В українській системі охорони здоров'я зберігається жорстке закріплення пацієнта за дільничним лікарем і лікувально-профілактичною установою за місцем проживання, а практика фінансування не враховує вартість медичної послуги як товару. Такий стан справ дає нам змогу вважати, що в нашій країні існує спотворений ринок медичних послуг. Реально в системі охорони здоров'я існує основний (до 80%) ринок медичних послуг, де держава виступає одночасно в трьох особах: продавця медичних послуг, фактичного покупця медичних послуг і власника медичних установ, ринок платних послуг (до 5%) і тіньовий ринок медичних послуг (до 15%).

Проте неухильне зростання ринку медичних послуг, використання елементів технології маркетингу привели до зростання потреби населення в зів'язанні вартості і якості медичних послуг. У зв'язку з цим необхідно розширювати дослідження щодо практичного застосування технології маркетингу як в охороні здоров'я, що фінансується з бюджету, так і у сфері платних послуг населення, фінансованих за рахунок страхових ресурсів.

Застосування здобутків кожної з моделей неможливе без урахування особливостей перехідної економіки України, а саме: дефіциту державного бюджету; спаду виробництва; високого рівня безробіття; низького рівня доходів населення; високих темпів інфляції. В умовах спаду виробництва і зростання безробіття, яке спричиняє погіршення якості життя, потреба в медичних послугах зростає. Тому функціонування лікувально-профілактичних установ має потребу, в першу чергу, в безперебійному фінансуванні.

Отже, в перехідний період з характерним для нього дефіцитом державного бюджету розраховувати на ефективність державної моделі організації системи охорони здоров'я не доводиться. Низький рівень доходів населення і високі темпи інфляції значно обмежуватимуть платоспроможний попит на медичні послуги з боку приватних осіб. Спад виробництва й орієнтація на виживання не дають фірмам змоги здійснювати добровільне страхування своїх працівників. Тому використання ринкової моделі в умовах перехідного періоду призведе до того, що значна частина населення не зможе отримати необхідну медичну допомогу. Особливо це стосується таких соціально незахищених верств населення, як літні люди, інваліди, діти, оскільки це групи з найменшими доходами, але з найбільшими потребами в медичному обслуговуванні. Такі негативні наслідки в період економіко-політичних реформ можуть спричинити соціальний вибух.

#### IV. Висновки

Існування такого різноманіття систем і реформ, що проводяться, дає змогу зробити висновки, що жодна з них не є ідеальною. Кожна держава прагне створити найбільш прийнятну з погляду ідеології, економіки та ментальності охорону здоров'я, тому сліпе запозичення ідей і копіювання успішних систем не завжди дає позитивний ефект.

#### Список використаної літератури

1. Авраменко Н.В. Організаційні аспекти державного управління системою охорони здоров'я в Україні / Н.В. Авраменко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – № 2. – С. 194–196.
2. Блинова Н.С. Особенности финансирования здравоохранения в Украине / Н.С. Блинова, О.В. Савкина // 36. наук. праць ДонДУУ. Серія: Державне управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2005. – Т. 7. – С. 221–228.
3. Голик Л.А. Управління якістю медичної допомоги – складова державного управління охороною здоров'я / Л.А. Голик, Я.Ф. Радиш, Д. Гак // Вісник УАДУ. – 2002. – № 1 – С. 152–160.
4. Кравченко Ж.Д. Порівняльний аналіз структурно-функціонального забезпечення національних систем охорони



- здоров'я / Ж.Д. Кравченко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 3 (30). – С. 27–35.
5. Малагардіс А. Стратегія реформи фінансування та управління у системі охорони здоров'я в Україні / А. Малагардіс, В. Рудий. – К.: Проект Європейського Союзу "Фінансування та управління у сфері охорони здоров'я в Україні", 2006. – 48 с.
  6. Про затвердження Положення про Міжвідомчу координаційну раду при Міністерстві охорони здоров'я з питань міжгалузевої взаємодії закладів охорони здоров'я : Постанова Кабінету Міністрів від 22.03.2000 р. № 536 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 12. – С. 475.
  7. Рудий В.М. Законодавство як інструмент визначення та реалізації державної політики і вдосконалення управління охороною здоров'я в Україні / В.М. Рудий // Стратегічні напрями розвитку охорони здоров'я в Україні / [за заг. ред. проф. В.М. Лехан]. – К.: Сфера, 2001. – С. 151–174.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2013.

---

#### **Чорновил Е.В. Экономические модели управления национальными системами здравоохранения**

*В статье проведен сравнительный анализ структурно-функционального обеспечения национальных систем здравоохранения. Определены функциональные особенности различных зарубежных моделей системы здравоохранения и оценены возможности их внедрения в систему здравоохранения Украины.*

**Ключевые слова:** модель здравоохранения, реформирование, привлечение экономических ресурсов, потребности, рынок медицинских услуг, принцип равнодоступности медицинских услуг.

#### **Chornovil O. Economic models management national health system**

*Health protection – is a very complex interconnected system, all elements of it require economical attention. Each country is historically formed and developing its own way to attract economic resources for medical help, preservation and improvement of populations health. The quantity and quality of resources allocated by society, effectiveness of their use in health protection sphere is determined by a complex system of economical, political and other relations that have been historically formed in the country.*

*The presence in this or that country relevant health protection system is determined by many circumstances, but withstanding all the differences in health protection systems of different countries which express their economical models can be identified depending on the role and functions carried out by the government in these processes.*

*Today, all existing economic models of health protection systems reduce to three basic economic models, namely: paid (market) medicine based on market principles, using mostly private health insurance and public health care programs; governmental (budget) medicine with budget system of financing and health protection system based on the principles of social insurance and regulation of the market with multi-channel financing system.*

*The use of achievements of every model features is impossible without taking in the account transition economics of Ukraine, namely: governmental budget deficit, the decline of production, high level of unemployment, low incomes of population, high rates of inflation. With the recession of production and rising unemployment, which causes deterioration of the quality of life, the need in health protection grows. Therefore, the functioning of health protection institutions require, firstly uninterrupted financing.*

*From the existence of such a variety of systems and reforms which are held can be concluded that none of them is perfect. Every country wants to create the most appropriate in terms of ideology, economy, and mentality of health protection, so blind borrowing of the ideas and drawing up successful systems doesn't always give positive effect.*

**Key words:** model of health protection, reforming, attraction of economic resources, needs, health care market, the principle of equal accessibility of health services.

# ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 339.13

**В.В. Ащанов**

аспірант  
Класичний приватний університет

## ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЙОГО КОРПОРАТИВНОЇ МІСІЇ

*У статті проаналізовано процес формування маркетингової стратегії підприємства з позицій динамічних змін маркетингового середовища та розроблено відповідний алгоритм. Значну увагу приділено корпоративній місії підприємства і на цій основі – встановленню зв'язку між маркетинговою та підприємницькою стратегіями підприємства. Запропоновано використовувати результати стратегічного аналізу при розробці моделі маркетингової стратегії підприємства.*

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, корпоративна місія підприємства, ринкова ситуація, кон'юнктура ринку, стратегічний аналіз, маркетингове рішення, реалізація продукції.

### I. Вступ

У сучасних умовах важливо зрозуміти саму концепцію методичного підходу до створення маркетингової стратегії підприємства, що полягає в баченні майбутнього на пряму для досягнення поставленої мети. Причому це повинно виявлятися в погляді з майбутнього на сьогоднішні ресурси підприємства, а не в екстраполяції його поточного стану та внутрішніх обмежень на наступний період. Значною мірою це визначається його корпоративною місією. Відсутність такого стратегічного підходу ігнорує всі можливі загрози зовнішнього маркетингового середовища у довгостроковій перспективі та спричиняє втрату сприятливих можливостей. Теоретичні аспекти цього питання розглянуто в працях таких економістів, як І. Ансофф, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, В. Геєць, Ф. Котлер, А. Павленко, Г. Чубаков та інші.

Незважаючи на появу нових економічних технологій, актуальність цієї проблеми на сьогодні не зменшується, а все більше зростає. Це потребує подальшого дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів існуючої проблеми формування маркетингової стратегії підприємства в умовах вітчизняного ринку.

### II. Постановка завдання

Мета статті полягає у формуванні методичного підходу до формування маркетингової стратегії з урахуванням корпоративної місії підприємства. При цьому беремо до уваги розробку моделі маркетингової стратегії з використанням стратегічного аналізу ринкової ситуації.

### III. Результати

Маркетингова стратегія підприємства в концептуальному плані являє собою сукупність довгострокових цілей щодо встановлення ефективної відповідності між потребами цільового ринку та можливостями підприємства з їх задоволення при запланованому рівні ціни на продукцію. З іншого боку, це сукупність маркетингових організаційно-економічних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей і забезпечення економічної переваги над конкурентами.

Результати проведеного дослідження свідчать, що ефективність упровадження маркетингової стратегії підприємства значною мірою залежить від широти охоплення всіх аспектів його підприємницької діяльності [4]. Ураховуючи цю особливість, процес її формування повинен починатися з корпоративної місії підприємства і закінчуватися конкретним споживачем, охоплюючи всі аспекти діяльності, як у процесі виробництва, так і при реалізації його продукції. Зупинимось більш детально на етапах цього процесу.

У процесі маркетингової діяльності корпоративна місія підприємства стосується довгострокової орієнтації на виробництво та реалізацію конкретного виду продукції та відповідне місце підприємства у структурі ринку [1]. Визначається вона з урахуванням обслуговуваних груп споживачів, виконуваних функцій та використовуваних виробничих процесів. Вона більш комплексна та формалізована, ніж концепція підприємницької діяльності.

Слід мати на увазі, що, незважаючи на те, що корпоративна місія є головною маркетинговою метою діяльності підприємства,

залежно від змін у плановому періоді, умов ринкової ситуації та, відповідно, особливостей процесу реалізації продукції вона може певним коригуватися (рис. 1). Відповідно змінюється методичний підхід до вибору та формування маркетингової стратегії підприємства. У цих умовах наміри підприємства

мають бути трансформовані в конкретні цілі [2]. Процес формування їх повинен відповідати визначеним критеріям, а маркетингові цілі при їхньому формуванні бути певним чином упорядкованими, реальними та досяжними, а також мати кількісне вираження.

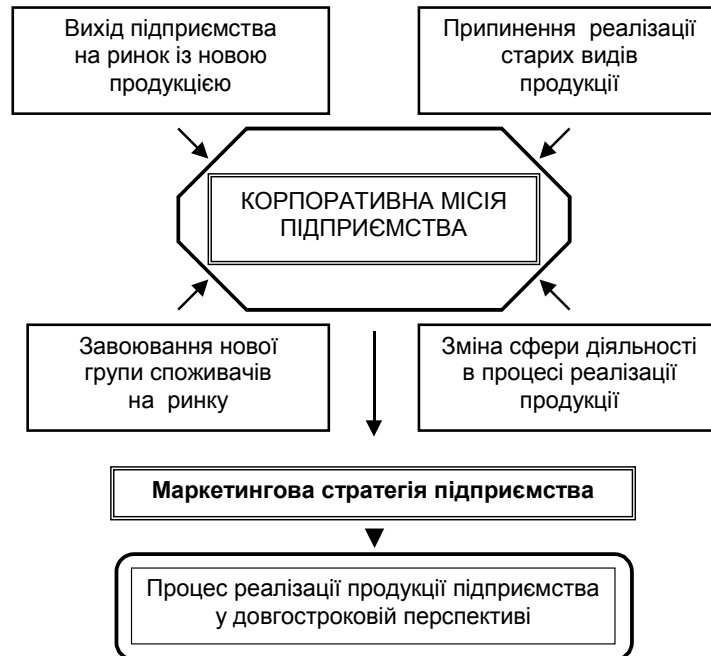


Рис. 1. Взаємозв'язок корпоративної місії підприємства, його маркетингової стратегії та процесу реалізації продукції на ринку

Постановка цілей є однією з головних частин ринкової стратегії, розроблюваної підприємством. Така стратегія, у свою чергу, базується на довгостроковому плані комерційної роботи, в якому маркетинговій стратегії приділяється центральне місце [3]. При прийнятті поточних оперативних рішень підприємство повинно керуватися основними принципами цієї стратегії. З урахуванням цього роль маркетингової стратегії стосовно реалізації кожного конкретного виду продукції має розглядатися виходячи з особливостей одержання прибутку або іншої мети, яку ставить перед собою підприємство.

У процесі проведених досліджень установлено, що для підприємств, які випускають продукцію виробничого призначення, найбільш важливі довгострокові маркетингові цілі, пов'язані з величиною прибутку від реалізації продукції, особливостями виробництва та модернізації продукції, продажу її основним споживачам, специфікою маркетингової політики підприємства в кожному секторі ринку [5]. Для виробників споживчих товарів сутність довгострокових маркетингових цілей визначається розміром доходу від реалізації, особливістю стимулювання процесу продажів, характером зусиль торгових агентів, рівнем витрат на рекламу, специфікою розробки нової продукції та

просування її на ринок. Особливості стратегічних цілей маркетингової політики підприємств, що діють у сфері сервісу, визначаються якістю рекламного забезпечення, рівнем сервісного обслуговування споживачів та його відповідною гарантією.

Наступним етапом є проведення стратегічного аналізу з урахуванням особливостей ринкової ситуації у вибраній довгостроковій перспективі. При цьому проводять прогнозування кон'юнктурних особливостей ринку, визначають прогнозний рівень попиту та пропозиції, досліджують мотиваційну поведінку споживачів та конкурентів тощо.

З урахуванням результатів проведеного стратегічного аналізу проводять вибір стратегічного напрямку маркетингової діяльності у визначеній довгостроковій перспективі стану ринкової ситуації, виробничих можливостей підприємства та споживчих характеристик його продукції.

Після цього відбувається вибір конкретної моделі маркетингової стратегії та прийняття відповідного маркетингового рішення. З метою найкращого обґрунтування рівня поставлених завдань та їх успішного досягнення бажано застосовувати різні підходи до розробки стратегічного напрямку маркетингової стратегії залежно від характеру та особливостей підприємницької діяльності.

Беручи до уваги вищевикладене, маркетингові рішення при використанні наскрізного планування в процесі формування стратегічного напрямку цінової політики підприємства

необхідно приймати з урахуванням впливу відповідних ціноутворювальних чинників на процес виробництва та реалізації продукції на ринку (рис. 2).

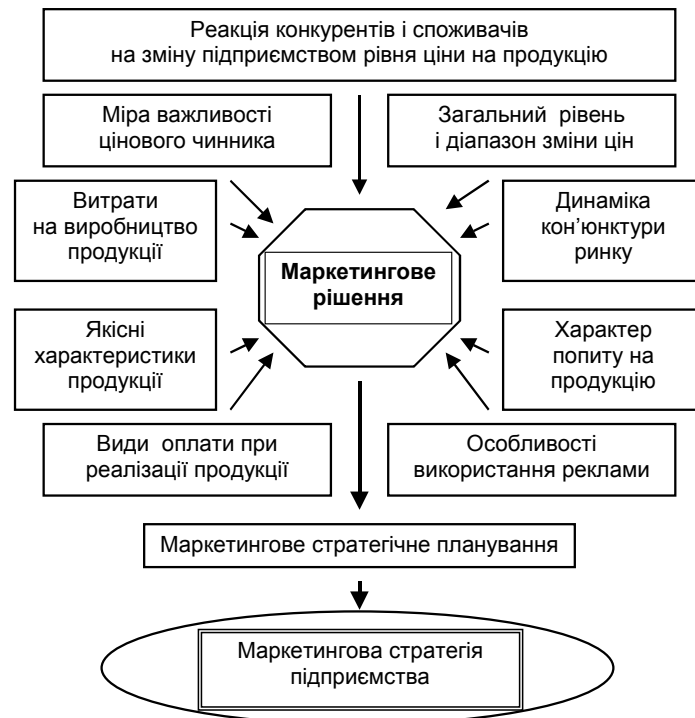


Рис. 2. Схема вибору моделі маркетингової стратегії підприємства на основі прийнятого стратегічного рішення

Після вибору конкретної моделі маркетингової стратегії підприємства безпосередньо відбувається розробка його маркетингової стратегії та уточнення маркетингових

заходів щодо її реалізації. Алгоритм методичного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства наведено на рис. 3.

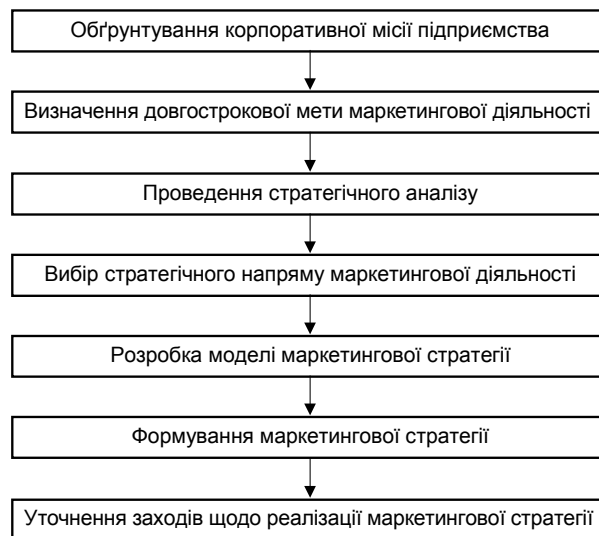


Рис. 3. Алгоритм формування маркетингової стратегії підприємства

У загальному вигляді процес формування стратегічної форми маркетингової політики підприємства повинен містити в собі систему контрольних показників, перелік виробничих завдань, інформацію про стан маркетингового середовища та кон'юнктуру ринку, оперативну програму дій (тактику) і

поточний контроль за маркетинговою діяльністю [2].

Слід мати на увазі, що маркетингова стратегія підприємства є складовою як маркетингового менеджменту, так і всієї системи стратегічного управління підприємницькою діяльністю підприємства. У зв'язку з

цим при її формуванні необхідно враховувати три основні вимоги:

- аналіз існуючої ринкової ситуації;
- визначення головних цілей і завдань розвитку підприємства;
- формування маркетингової стратегії відповідно до визначених довгострокових цілей і завдань підприємницької діяльності підприємства.

Пояснюється це тим, що стратегічні форми маркетингової політики та варіанти її здійснення безпосередньо впливають із ринкової стратегії, яку проводить підприємство у плановій перспективі. Процес її формування базується на таких п'ятьох основних стратегічних підходах маркетингу:

- сегментація ринку;
- вибір цільового ринку;
- визначення методу виходу на ринок;
- вибір часу виходу на ринок;
- вибір методів і засобів маркетингу.

При цьому, відображаючи собою сукупність довгострокових маркетингових цілей, маркетингова стратегія підприємства повинна бути зорієнтована на досягнення цих цілей з метою успішної реалізації його продукції на ринку та одержання бажаної величини прибутку, а також забезпечення економічної переваги над конкурентами [4].

Як свідчить зарубіжний досвід, у процесі вибору маркетингової стратегії фірма часто виходить із двох або більше можливих варіантів [5]. Наприклад, вона хоче збільшити свою частку на ринку до 40%. Зробити це можна, наприклад, шляхом:

- створення для споживачів більш сприятливого уявлення про продукцію за допомогою інтенсивної реклами, не змінюючи рівня ціни;
- удосконалення моделі товару при незначному підвищенні рівня базової ціни;
- зниження рівня ціни в конкретному секторі ринку або використанні інших варіантів на основі об'єднання і координування ціни з елементами маркетингового інструментарію.

Варто також враховувати, що кожна з альтернатив дає підприємству певні можливості. Так, наприклад, маркетингова страте-

гія може бути дуже гнучкою. Не дуже вдала маркетингова стратегія може призвести до цінової війни, що може негативно впливати на процес одержання підприємством чистого прибутку. Стратегія, заснована на перевагах територіального розміщення в певних секторах ринку, може бути негнучкою і погано адаптуватися до змін навколишнього середовища.

#### IV. Висновки

Формування маркетингової стратегії – досить складний і відповідальний процес. У зв'язку з цим з об'єктивних позицій необхідно враховувати динамічність процесу реалізації продукції підприємства на конкурентному ринку, а також виробничі можливості підприємства стосовно її реалізації. З урахуванням цього запропоновано методичний підхід до формування маркетингової стратегії підприємства, в якому значну увагу приділено корпоративній місії підприємства та на її основі – визначенню стратегічних цілей з використанням стратегічного аналізу. Це є запорукою ефективного впровадження маркетингової стратегії підприємства у визначеній довгостроковій перспективі.

#### Список використаної літератури

1. Ансофф І. Стратегія управління : монографія / І. Ансофф / под ред. Л.І. Євєнко. – М. : Економіка, 2005. – 645 с.
2. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання : монографія / В.М. Геєць. – К. : Наукова думка, 2005. – 445 с.
3. Ковальська Ю.Г. Інтеграційна модель формування стратегії підприємства // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія економічна. – 2012. – № 218. – С. 26–31.
4. Котлер Ф. Основи маркетингу : монографія / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. – 2-е європ. изд. – М. ; СПб., К. : Издательский дом "Вильямс", 2002. – 1152 с.
5. Чубаков Г.Н. Стратегія ценообрання в маркетинговій політиці підприємства (методическое пособие) : монографія / Г.Н. Чубаков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 215 с.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2013.

#### **Ащаулов В.В. Формирование маркетинговой стратегии предприятия с учетом его корпоративной миссии**

*В статье проанализирован процесс формирования маркетинговой стратегии предприятия с позиций динамических изменений маркетинговой среды и разработан соответствующий алгоритм. Значительное внимание уделено корпоративной миссии предприятия и на этой основе – установлению связи между маркетинговой и предпринимательской стратегиями предприятия. Предложено использовать результаты стратегического анализа при разработке модели маркетинговой стратегии предприятия.*

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, корпоративная миссия предприятия, рыночная ситуация, конъюнктура рынка, стратегический анализ, маркетинговое решение, реализация продукции.

**Ashaulov V. Forming of marketing strategy of enterprise taking into account his corporate mission**

*It follows to begin the process of marketing strategy of forming enterprise with the corporate mission of enterprise and to conclude by a concrete user, engulfing all sides of activity of both process of production and realization of his products.*

*The corporate mission of enterprise touches the long-term orientation of marketing activity on production and realization of concrete type of products and proper place of enterprise in the structure of market. She more complex and formalized, than conception of entrepreneurial activity. Its role in relation to realization of every concrete type of products must be examined coming the features of receipt of income or other purpose which an enterprise puts before itself from.*

*The leadthrough of strategic analysis taking into account the features of market situation in the chosen long-term prospect consists in prognostication of conjunctures features of market, determination of prognosis value of service and suggestion, to research of motivational conduct of users and competitors and others like that After it there is the choice of concrete model of marketing strategy and decision-making marketing proper.*

*It costs also to take into account, that each of alternatives enables to the enterprise certain. Yes, for example, marketing strategy can be very flexible. Not very much successful marketing strategy can result in price war that can negatively influence on the process of receipt by the enterprise of net income. Strategy, that is based on advantages of the territorial placing in the certain sectors of market, can be inflexible and it is badly to adapt oneself to the changes of environment.*

*Methodical approach is offered to forming of marketing strategy of enterprise in which considerable attention is spared to the corporate mission of enterprise and on its basis to determination of strategic aims with the use of strategic analysis. It is the mortgage of effective introduction of marketing strategy of enterprise in a certain long-term prospect.*

**Key words:** *marketing strategy, corporate mission of enterprise, market situation, state of affairs of market, strategic analysis, marketing decision, realization of products.*

УДК 303.094.5:330.133:658.1

**И.П. Булеев**

доктор экономических наук

**А.В. Фирсов**

аспирант

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

## **ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

*Определено значение оценки бизнеса в целях развития компании. Выявлена роль нематериальных активов в промышленных компаниях. Рассмотрены некоторые факторы сдерживания капитализации компаний. Определены основные пути повышения реальной стоимости компании при ограничивающих условиях внутренней и внешней среды. Исследованы основные подходы оценки стоимости компании (бизнеса). Рассмотрены наиболее распространенные ошибки в оценках бизнеса.*

**Ключевые слова:** капитализация, оценка бизнеса, подходы к оценке, методы стоимостной оценки, стоимость бизнеса.

### **I. Введение**

В эпоху постиндустриального общества изучение вопросов, связанных с увеличением капитала бизнеса, способного в перспективе приносить экономические выгоды владельцам, обществу и экономике, остается актуальным. Несмотря на тенденцию роста сферы услуг над производством, промышленность для экономики остается основным двигателем развития общества. Следовательно, в изменчивых непредсказуемых условиях внешней среды концентрация внимания на бизнесе, занятом в промышленности, будет сохраняться. На первый план в развитии бизнеса постиндустриальных обществ выходят нематериальные активы (знание приобретает цену и становится формой капитала), интеллектуальные инновации, которые способны позволить бизнесу отстоять экономические интересы на внутренних (международных) рынках [1, с. 31].

Нематериальные активы в сочетании с современными материальными активами существенно влияют на лидирующие позиции бизнеса, его цену. Поэтому данные активы требуют адекватной оценки. Лица, заинтересованные в повышении стоимости компании, должны отслеживать состояние и цену бизнеса в той сфере, где компания имеет свои интересы. При оценке бизнеса важен учет всех составляющих бизнеса, повышающих или снижающих его цену, а также внутренних и внешних условий, сложившихся связей, которые определяют успех или неудачи компании.

Среди отечественных представителей следует указать работы С.А. Пузенко, А.Н. Чир-

кина, Р.А. Костырко, Н.В. Тертычной, В.А. Шевчука, Н.Г. Чумаченко, Я.И. Маркуса [2–5].

Вопросы оценки бизнеса и повышения стоимости компаний рассматриваются в работах зарубежных авторов: А. Дамодарана, П. Фернандеса, Н. Мастраккио, Х. Нельвальды, А. Раппопорта, используются в практике международной консалтинговой компании McKinsey & Company (Т. Коллер, М. Гоедхарт и Д. Весселс), К. Меллена, Ф. Эванса, К. Уолша, Ш. Пратта, В.М. Рутгайзера, В.В. Бочарова и др. [6–16].

Нерешенные вопросы заключаются в выборе объективных научно обоснованных методов оценки бизнеса в целях установления реальной стоимости компаний, а именно методов, которые учитывают не только интересы стейкхолдеров и аффилированных лиц в оценке бизнеса, но и тенденции развития общества, его интересы, с предъявляемыми временем требованиями к бизнесу.

### **II. Постановка задачи**

Целью статьи является выбор и обоснование методов оценки реальной стоимости компаний путем установления цены бизнеса.

### **III. Результаты**

Для всех, чьи интересы связаны с корпоративными финансами, знание и понимание механизма оценки стоимости компании является необходимым. Это важно не только из-за необходимости объективной оценки приобретаемых компаний, при их слиянии и поглощении, но также и потому, что процесс оценки компании и ее единиц (подразделений) помогает идентифицировать экономические источники создания или понижения их стоимости в границах компании [7, с. 2]. Поэтому чем лучше собственники владеют методами оценки бизнеса, тем больше они

имеют возможность позиционировать свою компанию в целях обеспечения ее максимальной стоимости [17, с. 1]. При позиционировании компании необходимо рассматривать бизнес как товар, так как бизнес является бизнесом только тогда, когда его можно продать [18].

Примером оценки крупного “товара” по Украине в 2013 г., может служить оценка компании “Конти” (вторая по объему производства кондитерских изделий в Украине и четвертая в России по итогам 2012 г.), стоимость которой, по мнению экспертов, составляет 1 млрд дол. США (результат применения мультипликаторов) [19]. В примере указана потенциальная рыночная стоимость бизнеса, так как в ходе оценки можно определить лишь потенциальную рыночную стоимость. Фактическая стоимость определяется в ходе заключения сделки купли-продажи. Потенциальная рыночная стоимость часто представляет собой виртуальный показатель, позволяющий управлять капитализацией (приращением материальных и нематериальных активов) [20, с. 8].

В данной статье под капитализацией подразумевается преобразование средств (всей или части чистой прибыли) в капитал, в результате которого достигается увеличение размера собственных средств [21]. В Украине оценка стоимости капитала и активов частных акционерных обществ зачастую производится субъективно. В большинстве случаев не учитываются процессы капитализации, интеллектуальный капитал, эффективность использования имеющихся ресурсов, не применяются рыночные методы оценки стоимости бизнеса [22, с. 25–26].

Для собственников бизнеса самое неприятное, что может произойти, – это недооценка бизнеса в целях купли-продажи, слияний и поглощений (M&A), первичного публичного размещения (IPO). Они несут потери, в то время как покупатель бизнеса от подобной сделки будет в выигрышном финансовом положении. Подобная недооценка может сложиться по разным причинам: несовершенство выбранных методов оценки в зависимости от целей оценки; неучет факторов внешней среды; недостоверность или неполнота информации; некомпетентность экспертов, выполняющих оценку бизнеса, и т. д. Недооценка бизнеса как такового является скорее исключением, чем распространенным явлением в области оценки компаний. Подобное с бизнесом может произойти в тех сферах экономической деятельности, где роль нематериальных активов выходит на первый план. Пример компаний, где нематериальные активы играют важную роль: AOL, AT&T, Baidu, eBay, Facebook, Microsoft, Oracle, Yahoo и т. д. Из данного перечня можно выделить переоцененную

компанию Facebook, вокруг которой в 2012 г. возник ажиотаж в ходе размещения акций в рамках IPO. Через два месяца цена за акции доткома<sup>1</sup> упала в разы, что привело к снижению рыночной стоимости компании в 2 раза по причине отсутствия четкой стратегии развития [23]. Оценка компаний является сложной и непрозрачной там, где роль материальных активов не существенна или недооценена.

Что касается бизнеса, занятого в промышленности, где преобладают активы материального характера, и по своей роли являющегося генератором собственного роста в стоимостном измерении, то здесь недооценка / переоценка будет зависеть от: активов (подход актива в оценке); финансовых результатов компании с учетом тенденции их динамики на годы вперед (доходный подход в оценке); схожих бизнесов, представленных на рынке (рыночный подход в оценке). Объективная оценка нематериальных активов в промышленных компаниях является прямым путем к повышению стоимости бизнеса при лимитированной материальной составляющей. Расширение границ стоимости материальной составляющей капитала компании возможно путем перенаправления средств, полученных от экономических выгод. Подобные решения принимает собственник бизнеса / акционеры. При принятии решений возникает противоречие – “получать” или “отдавать”. Под понятием “получать” понимается потребление владельцем бизнеса полученных выгод от деятельности компании на личные нужды, понятие “отдавать” заключается в направлении части полученных выгод в систему бизнеса, тем самым увеличивая капитал компании. Сдерживающими факторами к “отдаче” является отсутствие стабильности системы, где бизнес функционирует, альтернативных путей развития бизнеса при чрезвычайных ситуациях, которые возникают в результате влияния факторов внешней среды, а также в мышлении самого собственника, желающего потреблять “результаты” от деятельности компании в краткосрочной перспективе. По причине сдерживающих факторов в решении “получения завтра лучшего, чем есть сегодня” объясняется ситуация с высоким физическим и моральным износом основных средств компаний, что не может не сказаться на рыночной стоимости бизнеса. В оценке подобной компании можно найти путь к более приемлемой стоимости в лице нематериальных активов, но и они со временем

<sup>1</sup> Дотком – компания, бизнес-модель которой основана на работе в сети Интернет, как правило, через веб-сайт, с использованием домена верхнего уровня “.com” (зарегистрированы преимущественно сайты коммерческих организаций).



будут ограничены в силу износа материальной части, так как представляют промышленность, где нематериальным активам отведена второстепенная роль. Другими словами, нематериальные активы в промышленности представляют надстройку на фундаменте из материальных активов.

Для объективной оценки бизнеса необходимы и целесообразны:

- разработка нормативно-правовых актов или внесение изменений в существующие документы по вопросам деятельности субъектов хозяйствования и вида их сферы экономической деятельности, что позволит сделать бизнес более открытым для общества, защищенным для собственников;
- реализация проектов на основе государственно-частного партнерства в вопросах образования и науки, отвечающих современным требованиям развития общества, что обеспечит бизнесу и государству функционирование более качественного человеческого капитала;
- разработка долгосрочной стратегии развития бизнеса, что позволит использовать новые финансовые источники в целях приращения материальных и нематериальных активов;
- формирование особого внимания к капитализации компаний и его отражение в планах развития бизнеса;
- разработка прогнозов развития бизнеса, сценариев повышения его стоимости для применения своевременной корректировки среднесрочных и долгосрочных планов компании;
- разработка новых или использование имеющихся методов оценки бизнеса, учитывающих все нюансы объекта оценки, что предоставит собственникам возможность составить объективное представление о сложившемся положении в компании;
- периодическое и систематическое проведение оценки бизнеса в целях выявления факторов, повышающих или снижающих стоимость компании.

Дальнейшее изучение проблемы сводится к рассмотрению мировой практики в области методологии оценки бизнеса, что может быть использовано в отечественной практике.

Проведение оценки компании начинается с изучения профессиональных стандартов в области оценки бизнеса. Согласно международному стандарту оценки № 1 от AICPA (American Institute of Certified Public Accountants), наряду с другими профессиональными стандартами предусмотрено, что оценщик должен рассмотреть три наиболее распространенных оценочных подхода: методы капитализации доходов; методы, ос-

нованные на рынке; методы, основанные на активе [9, с. 6]. Рассмотрим их.

**Методы, основанные на доходе.** Доходный подход оценивает стоимость, делая основной акцент на способности компании генерировать прибыль в будущем [17, с. 2]. Наиболее распространенный метод оценки действующего бизнеса основан на капитализации доходов. Есть несколько методов, которые попадают в эту категорию. Они включают дисконтирование денежных потоков, капитализацию доходов, капитализацию денежных потоков и сверхприбыли. Эти методы рассчитывают приведенную стоимость будущих выгод. Они требуют определения ставки дисконтирования и капитализации, что может быть достигнуто путем использования метода накопления, или модели ценообразования основного капитала [9, с. 6]. Преимущество доходного подхода состоит в том, что он делает ставку непосредственно на финансовые данные компании, обеспечивая внутренний инструмент, который может обновляться из года в год, исходя из возможных изменений в формуле [17, с. 2].

**Методы, основанные на рынке.** Данный подход делает ставку, основываясь на схожих компаниях, занятых подобной коммерческой деятельностью, “директивах компании”, ставки которой сделаны через публично торгуемые данные или через фактические данные о сбыте. Используя этот подход, аналитик должен идентифицировать основные отличия между фирмами и сверить их, чтобы сделать разумное сравнение. Некоторые компании настолько уникальны или имеют такие явные преимущества перед другими компаниями (запатентованная технология), что сравнение данных неприемлемо. Стоимость обычно выражается в виде некоторого кратного числа, основанного на соотношении продаж, чистой прибыли, прибыли до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (EBITDA) или другого финансового показателя.

**Методы, основанные на активе.** Данный подход обеспечивает пересчет балансовой стоимости активов либо рыночной (справедливой) стоимости. Этот метод основан на балансе и, как правило, не учитывает выгоды от потенциальных будущих доходов [17, с. 1]. Так как метод актива не учитывает деловую репутацию, большую часть времени деятельность компании основывается на текущей оценке капитализации доходов или рыночном подходе [9, с. 16]. В результате данный метод отражает лишь минимальную стоимость бизнеса и используется довольно редко [17, с. 1]. Подход актива может быть использован для установления нижней границы стоимости бизнеса [9, с. 16].

Иной подход к классификации стоимостной оценки бизнеса / компании предложен профессором финансового менеджмента бизнес-школы IESE П. Фернандесом.

П. Фернандес классифицирует методы оценки компаний по шести группам (таблица) [7, с. 2].

Таблица

## Основные методы стоимостной оценки

Балансовый отчет	Отчет о финансовых результатах	Смешанный (гудвилл)	Дисконтирование денежных потоков	Создание стоимости	Опционы
Балансовая стоимость Скорректированная балансовая стоимость Ликвидационная стоимость Реальная стоимость	Мультипликаторы P/E Выручка от реализации P/EBITDA Другие мультипликаторы	Классический UEC Сокращенный доход Другие	Денежный поток собственного капитала Свободный денежный поток Денежный поток капитала APV	EVA Экономическая прибыль Денежная добавленная стоимость CFROI	Блэка-Шоулза Инвестиционный опцион Развертывание проекта Задержка инвестиций Альтернативное использование

Более подробная информация по представленным в таблице методам изложена в работе П. Фернандеса “Методы оценки компаний” [7]<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Наиболее общие ошибки изложенных в таблице методов, которые П. Фернандес обнаружил в результате анализа тысячи оценок специалистов-оценщиков, к результатам которых он имел доступ в качестве бизнес-консультанта [8]:

**1. Ошибки в вычислении учетной ставки и риска компании:**

- A. Неправильная безрисковая ставка для оценки.
- B. Неправильное применение бета-коэффициента для оценки.
- C. Неправильная рыночная премия за риск для оценки.
- D. Неправильный расчет WACC.
- E. Неправильное вычисление стоимости налогового щита.
- F. Неправильная трактовка риска для государства.
- G. Использование неликвидности, малой капитализации или специфической премии, когда это не уместно.

**2. Ошибки при вычислении или прогнозировании ожидаемых денежных потоков:**

- A. Неправильное определение денежных потоков.
- B. Ошибки при оценке сезонных компаний.
- C. Ошибки, вызванные отсутствием прогноза баланса.
- D. Преувеличенный оптимизм при прогнозировании денежных потоков.

**3. Ошибки в вычислении остаточной стоимости:**

- A. Непоследовательность денежных потоков, использованных для расчета неограниченного срока.
- B. Отношение заемного капитала к собственному для расчета WACC, чтобы дисконтирование бессрочно отличалось от долга к собственному капиталу в результате оценки.
- C. Использование специальных формул, которые не имеют экономического смысла.
- D. Использование среднеарифметической и среднегеометрической для оценки роста.
- E. Расчет остаточной стоимости с использованием неверной формулы.
- F. Предположение, что бессрочность начинается за год до того как она действительно начнется.

**4. Несоответствия и концептуальные ошибки:**

- A. Концептуальные ошибки о свободных денежных потоках и потоке денежного капитала.
- B. Ошибки при использовании мультипликаторов.
- C. Несоответствие времени.
- D. Другие концептуальные ошибки.

**5. Ошибки при интерпретации оценки:**

- A. Неумение различать понятия “стоимость” и “цена”.

Анализ рассмотренных выше методов показывает, что даже в рамках одного подхода оценки, как правило, могут быть получены различные показания стоимости. Главное здесь – субъективный фактор – оценщик, от квалификации и профессионализма которого зависят результаты, умелое использование информации и методов, используемых в процессе оценки [24, с. 3].

В основу установления цены компании, как правило, положен принцип “действующего бизнеса”. Он предполагает, что компания является “живым” организмом, а не просто набором активов [25, с. 10]. Соответственно, подход к оценке компаний (бизнеса) должен отталкиваться от целей оценки: определение эффективности управления предприятием, продажа / покупка компании, объединение бизнеса, выпуск акций, раздел имущества и т. д. В итоге, заключительная оценка стоимости основывается на накопленных доказательствах, анализируемых и оцененных аргументированным профессиональным суждением оценщика [24, с. 3].

V. Утверждение, что “оценка является научным фактом, а не мнением”.

F. Оценка справедлива для всех.

D. Компания имеет ту же стоимость для всех покупателей.

E. Неумение отличать стратегическую стоимость для покупателя от рыночной стоимости.

F. Рассмотрение того, что деловая репутация включает в себя стоимость бренда и интеллектуальный капитал.

G. Упущение, что оценка является условным набором ожиданий о движении денежных потоков, который будет сгенерирован относительно их риска.

H. Утверждение, что “оценка является отправной точкой переговоров”.

I. Утверждение, что “оценка является 50% искусства и 50% науки”.

**6. Организационные ошибки:**

A. Оформление оценки без проверки прогнозом, выполненным клиентом.

B. Ввод в эксплуатацию оценки инвестиционного банка без какого-либо участия в нем.

C. Участие только финансового отдела в оценке целевой компании [8, с. 24].

**IV. Выводы**

Оценка бизнеса в стратегических планах компании позволяет заинтересованным лицам принимать обоснованные решения относительно их бизнеса, используя реальную ситуацию на рынках, объективную оценку стоимости бизнеса. Это особенно важно, поскольку общество, экономика развиваются нелинейно, приводя изменения в технику и технологии, изменяя общественные и производственные отношения. Адаптация компании к данным изменениям требует разнообразия и совершенствования внешних связей, внутренних перемен в бизнесе. Использование алгоритмов оценки стоимости компаний, мониторинг динамики цены бизнеса соответствует современным реалиям ведения бизнеса, обеспечивает достоверность и объективность оценки стоимости бизнеса, принятие обоснованного решения собственниками, стейкхолдерами относительно перспектив развития бизнеса. Однако исследование проблемы нуждается в продолжении.

**Список использованной литературы**

1. Фирсов А.В. Роль капитализации для промышленных предприятий / А.В. Фирсов // Материалы IX Международной научно-практической конференции "Тенденции и инновации современной науки" (22.08.2013) – Краснодар, 2013. – С. 31.
2. Пузенко С.А. Основы теории оценки. Порядок проведения независимой оценки в Украине / С.А. Пузенко. – К. : ФАДА, 2007. – 192 с.
3. Чиркин А.Н. Оценка бизнеса. Вопросы теории : курс лекций по оценке бизнеса / А.Н. Чиркин. – К. : УОО, 2009. – 109 с.
4. Костирко Р.О. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Р.О. Костирко, Н.В. Тертична, В.О. Шевчук ; [заг. ред. М.Г. Чумаченка]. – Х. : Фактор, 2008. – 278 с.
5. Пазірук В.І. Посібник з оцінки бізнесу в Україні / В.І. Пазірук, В.М. Шалаєв ; [заг. ред. Я. Маркуса]. – К. : Міленіум, 2002. – 342 с.
6. Aswath D. The Little Book of Valuation [Electronic Resource] / Damodaran Aswath. – 2010. – 311 p. – Mode of access: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/littlebookvaln.pdf>. – Title from the screen.
7. Fernandez P. Company Valuation Methods [Electronic Resource] / Pablo Fernandez. – 2013. – 20 p. – Mode of access: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=274973](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=274973) – Title from the screen.
8. Fernandez P., Bilan A. 119 common errors in company valuations [Electronic Resource] / Pablo Fernandez, Andrada Bilan. – 2013. – 28 p. – Mode of access: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1025424](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1025424). – Title from the screen.
9. Mastracchio Nicholas J. Business Valuation [Electronic Resource] / Nicholas J. Mastracchio. – 2009. – 36 p. – Mode of access: [http://www.imanet.org/PDFs/Public/Research/SMA/SMA\\_BusinessValuation\\_2012.pdf](http://www.imanet.org/PDFs/Public/Research/SMA/SMA_BusinessValuation_2012.pdf). – Title from the screen.
10. Natalwala H. Business Valuation: Needs & Techniques [Electronic Resource] / Hozefa Natalwala. – 2009. – 133 p. – Mode of access: [http://www.icaai.org/resource\\_file/17798business\\_valuation.pdf](http://www.icaai.org/resource_file/17798business_valuation.pdf). – Title from the screen.
11. McKinsey&Company Inc. / Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels // Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 5 ed. / T. Koller, et al. – NJ : John Wiley&Sons, 2010. – 840 p.
12. Mellen M. Chris. Valuation for M&A: Building Value in Private Companies / C.M. Mellen., et al. – NJ : John Wiley&Sons, 2010. – 400 p.
13. Walsh C. Key Management Ratios, 4 ed. / C. Walsh. – NJ : FT Press, 2009. – 408 p.
14. Pratt Shannon P. Valuing a Business: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies, 5 ed. / S.P. Pratt, et al. – NY : McGraw-Hill, 2007. – 1000 p.
15. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса : учеб. пособ. / В.М. Рутгайзер. – М. : Маросейка, 2007. – 448 с.
16. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса : учеб. пособ. / В.В. Бочаров и др. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
17. Hayes P. What's Your Business Worth? [Electronic Resource] / Phil Hayes. – 2008. – 2 p. – Mode of access: <http://bermanhopkins.com.cciflorida.com:8000/bin/SCB-AUG08-PHayes.pdf>. – Title from the screen.
18. Структурирование бизнеса требует расходов, но они абсолютно оправдывают себя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ua-ekonomist.com/176-strukturirovanie-biznesa-trebuets-rashodov-no-oni-absolyutno-opravdyvayut-sebya.html>. – Название с экрана.
19. Борис Колесников продает "Конти" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/business/1354971-boris-kolesnikov-prodaet-konti>. – Название с экрана.
20. Палеев Д.Л. Основы оценки бизнеса. Введение [Электронный ресурс] / Д.Л. Палеев. – 2011. – 32 с. – Режим доступа: [http://web-local.rudn.ru/web-local/prep/rj/in dex.php?id=719 &mod=disc&disc\\_id=4584&disc\\_razdel=32083&p=-1](http://web-local.rudn.ru/web-local/prep/rj/in dex.php?id=719 &mod=disc&disc_id=4584&disc_razdel=32083&p=-1). – Название с экрана.
21. Капитализация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/70-2678>. – Название с экрана.
22. Брюховецкая Н.Е. Капитализация предприятий: теория и практика : монография / Н.Е. Брюховецкая ; под ред. И.П. Булеева, НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДОНУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.

23. Стоимость Facebook уменьшилась в 2 раза с момента IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bbc.co.uk/russian/rolling\\_news/2012/08/120817\\_rn\\_facebook\\_shares.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/rolling_news/2012/08/120817_rn_facebook_shares.shtml). – Название с экрана.
24. The Commerce Trust Company. What's Your Business Worth? [Electronic resource]. – 2008. – 4 p. – Mode of access: <http://www.commercebank.com/wealth-management/trust/personal-wealth-management/financial-advisory-services/>. – Title from the screen.
25. Шитулин В. Оценка бизнеса [Электронный ресурс] / В. Шитулин // Тренинг оценки стоимости компаний от компании “Эрнст энд Янг”. – 2006. – 255 с. – Режим доступа: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=2318039>. – Название с экрана.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2013.

---

**Булєєв І.П., Фірсов А.В. Вибір і обґрунтування підходів до оцінювання вартості бізнесу: теорія і практика**

*Визначено значення оцінки бізнесу з метою розвитку компанії. Виявлено роль нематеріальних активів у промислових компаніях. Розглянуто деякі фактори стримування капіталізації підприємств. Визначено основні шляхи підвищення реальної вартості компанії при обмежувальних умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Досліджено основні підходи до оцінювання вартості компанії (бізнесу). Розглянуто найбільш поширені помилки в оцінках бізнесу.*

**Ключові слова:** капіталізація, оцінка бізнесу, підходи до оцінювання, методи вартісного оцінювання, вартість бізнесу.

**Buleev I., Firsov A. Selection and justification of approaches to business valuation: the theory and practice**

*The value of business valuation for the company is determined. The role of intangible assets in the industrial companies is revealed. The some factors deterring capitalization of enterprises are examined. The main ways of increasing the real value of the company under limiting conditions of internal and external environment are determined. The basic approaches of valuation of the company (business) are explored. The most common errors in business valuations are described.*

**Key words:** capitalization, business valuation, approaches to evaluation, valuation techniques, business value.

УДК 338.45

Г.О. Закаблук

аспірант  
Класичний приватний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто методи удосконалення управління трудовими ресурсами підприємства, найважливішими з яких є: підвищення кваліфікаційного рівня працівників, формування позитивної атмосфери в колективі, проведення ефективної мотиваційної політики, сприяння збереженню і покращенню здоров'я персоналу тощо.*

**Ключові слова:** управління, трудовий потенціал, підприємство, підвищення кваліфікації, мотиваційна політика, збереження здоров'я.

**I. Вступ**

Нестабільність суспільного розвитку та глибинні трансформації економічної системи нашої держави спричинили перебудову всього господарського механізму підприємств, що виявляється у зміні пропорцій між елементами, формуванні нових і руйнуванні старих виробничих зв'язків, переоцінюванні традиційних орієнтирів розвитку.

Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід виділити основу формування кадрового потенціалу сучасних підприємств – персонал. Розвиток концепції управління кадровим потенціалом перетворюється на одну із важливих тенденцій, що перебуває в найтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції управлінської думки: переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); застосуванням системи планування та резервування кадрів; розвитком комп'ютерного й телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації [1].

Важливою особливістю потенціалу сучасних корпорацій є їх інформатизація, що тісно пов'язана із кадровим потенціалом. Зв'язок реалізується через процеси нагромадження та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу. Таким чином, цінність кадрового потенціалу визначається інформаційними потоками, які він генерує в процесі господарювання [2].

В умовах сучасного посткризового стану економіки особливо важливим стає питання практичного застосування певних методів удосконалення управління кадровим потенціалом, що дають підприємству можливість досягти стратегічних цілей [3].

Стратегічне управління на досліджуваному підприємстві не можна характеризувати як повноцінну систему, воно має фрагментарний і ситуативний характер. Практично не засто-

совується довгострокове планування і прогнозування. У більшості випадків вирішувані стратегічні завдання перебувають на рівні функціональної стратегії, частково – бізнес-стратегії, рівні корпоративної й операційної стратегії практично відсутні. Найчастіше при вирішенні завдань стратегічного управління використовується підприємницький підхід, який ґрунтується на досвіді, інтуїції й баченні головного керівника підприємства і деяких провідних фахівців. На сьогодні на досліджуваному підприємстві кадрове планування перебуває на досить низькому рівні стосовно набору та оцінювання наявних кадрів. Тому одним із шляхів удосконалення управління кадровим потенціалом на ПАТ “ЗТР” є вдосконалення системи кадрового планування.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – розглянути можливі напрями удосконалення використання кадрового потенціалу підприємства.

**III. Результати**

Кадрове планування необхідно реалізувати за допомогою здійснення цілого комплексу взаємозалежних заходів, поєднаних в оперативному плані роботи з персоналом.

Оперативний план роботи з кадрами повинен включати такі основні положення:

- планування залучення персоналу – планування заходів щодо наймання та прийому з метою задоволення в перспективі потреби підприємства в кадрах за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел;
- планування звільнення або скорочення персоналу – має істотне значення в процесі кадрового планування і дає змогу уникнути передачі на зовнішній ринок праці кваліфікованих кадрів та створення для цієї категорії персоналу труднощів;
- планування використання персоналу – здійснюється за допомогою розробки плану заміщення штатних посад;
- планування ділової кар'єри, службово-фахового просування – полягає в тому, що, починаючи з моменту прийняття ро-

бітника на підприємство і закінчуючи можливим звільненням, необхідно організувати планомірне горизонтальне та вертикальне його кар'єрне просування;

– планування витрат на персонал – насамперед, варто мати на увазі такі статті витрат, як основна і додаткова заробітна плата, відрахування на соціальне страхування, витрати на відрядження, на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації, оплата за навчання, оплата за навчальну відпустку.

В основі стратегічного планування кадрового потенціалу підприємства лежить організаційно-кадровий аудит, що являє собою оцінювання відповідності структурного і кадрового потенціалу організації її цілям і

стратегії розвитку. Проводиться він із метою підготовки до прийняття стратегічних рішень про розвиток бізнесу, розробки програми реформування організації. Оцінюванню можуть підлягати три основних аспекти організаційної діяльності: кадрові процеси – напрями діяльності підприємства стосовно персоналу; структура підприємства – співвідношення і співвідпорядкованість основних елементів, ступінь жорсткості/гнучкості організаційної конфігурації; якісні і кількісні характеристики персоналу.

Менеджеру з персоналу, котрий проводить кадровий аудит, важливо зрозуміти, які процеси і з якою ефективністю йдуть в організації. Стислий опис таких процесів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

## Процес проведення кадрового аудиту на ПАТ "ЗТР"

Основні кадрові процеси організації	Індикатори аудиту (параметри діагностики)
Планування трудових ресурсів	Оцінка наявних ресурсів, цілей, умов і перспектив розвитку організації, потреби в кадрах
Набір персоналу	Опис засобів поширення інформації про потребу в персоналі, використовуваних засобів набору. Оцінка результативності набору (фінансової і якісної). Оцінка перспективного списку кандидатів на роботу, забезпеченості вакансій кандидатами
Добір персоналу	Оцінка результативності розробленої програми оцінних процедур. Аналіз змін кадрового потенціалу підприємства
Розробка системи стимулювання	Аналіз структури оплати праці, частки базової і преміальної ставок, наявність схем, що персоналізують виплати відповідно до ефективності. Оцінка відповідності розроблених принципів, структури зарплати і пільг умовам на ринку праці, продуктивності і прибутковості організації. Проведення порівняльних досліджень, визначення ефективної системи винагороди
Адаптація персоналу	Опис використовуваних процедур адаптації, оцінка їх ефективності (кількість робітників, які звільняються протягом півроку, одного року, конфлікти в підрозділах новачків). Опис проблем, що виникають у період адаптації
Навчання персоналу	Аналіз цілей і використовуваних форм навчання. Оцінка кількості минулих навчань (за темами). Аналіз процесу збору і поширення в організації інформації про програми навчання. Аналіз системи оцінювання ефективності навчання (виділення параметрів оцінки: із погляду витрат, кількості персоналу, практичної орієнтованості програм, фактичних результатів, зміни мотивації до праці і соціально-психологічного клімату і т. д.)
Оцінювання трудової діяльності	Оцінка атестації, періодичності її проведення, результатів і рішень, прийнятих за результатами атестації
Підвищення, зниження, переведення, звільнення	Оцінка ефективності використовуваної системи кадрового моніторингу, адаптація комп'ютерних методів кадрового моніторингу. Оцінка результативності методів планування кар'єри
Підготовка керівних кадрів	Аналіз і проектування управлінської діяльності в організації. Оцінка управлінського потенціалу і визначення потреби в підготованні управлінського персоналу
Моніторинг соціально-психологічної ситуації та організація комунікації усередині підприємства	Діагностика кадрових процесів і соціально-психологічного клімату, оцінка рівня соціальної напруженості в організації. Діагностика організаційної культури, типу управлінської команди, оцінка рівня їх відповідності іншим елементам організації (цілям, структурі, технології, фінансам, системі управління, кадровому складу). Визначення потреби в підготовці і реалізації програм розвитку внутрішньоорганізаційної комунікації

Проводячи організаційно-кадровий аудит, співробітник відділу кадрів повинен вирішити важливі питання: чи має підприємство достатні людські ресурси функціонування і заміни; чи спроможний персонал працювати достатньо ефективно й відповідно до обраної стратегії.

Для цього необхідно оцінити фактичний склад персоналу, а також його особливості, наявність професійно важливих якостей і характеристик.

Оцінювання кадрового складу має включати:

- 1) оцінювання укомплектованості кадрового складу в цілому і за рівнями управління, включаючи оцінювання забезпечення персоналом технологічного процесу;
- 2) оцінювання відповідності рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності;
- 3) аналіз структури кадрового складу відповідно до вимог технології і класифікатора посад;

4) аналіз структури кадрового складу за соціально-демографічними характеристиками;

5) оцінювання плинності кадрів.

Аудит кадрового складу і кадрового потенціалу дає можливість виявити: рівень кадрової забезпеченості і потребу в персоналі; потреби в навчанні; стилі управління; соціально-психологічний клімат; інноваційний потенціал; основні джерела опору змінам; розподіл персоналу в межах організації (за рівнями ієрархії та функціональними напрямками).

Недосконалість існуючих методик оцінювання системи управління персоналом полягає в тому, що процес оцінювання закінчується фактом отримання результатів. Але ж оцінювання має виконуватись із певною метою, насамперед, це виявлення основних проблем у розвитку та їх усунення. Логічним завершенням процесу оцінювання є певні дії з оптимізації та вдосконалення кадрового потенціалу підприємства.

Кадровий потенціал як систему, яка залежить від багатьох факторів, насамперед

психологічних, важко точно оцінити та спрогнозувати, але існує загальновідомий факт, що не можна управляти тим, чого не можна виміряти.

Тому метою проведення оцінювання кадрового потенціалу є визначення рівня використання кадрового потенціалу, виявлення можливостей його розвитку. Оцінювання кадрового потенціалу підприємства слугує підґрунтям для визначення потреби в навчанні, заходів з розвитку персоналу, перспектив кар'єрного зростання, розрахунку витрат. Результати оцінювання кадрового потенціалу дають змогу приймати більш обґрунтовані рішення, спрямовані на його формування, збереження та розвиток.

Ефективність оцінювання кадрового потенціалу для його функціонування та розвитку залежить від дієвості механізму оцінювання, що використовується. Механізм оцінювання кадрового потенціалу підприємства зображено на рисунку. Він дає можливість пов'язати сукупність заходів, які необхідно реалізувати для оцінювання кадрового потенціалу.

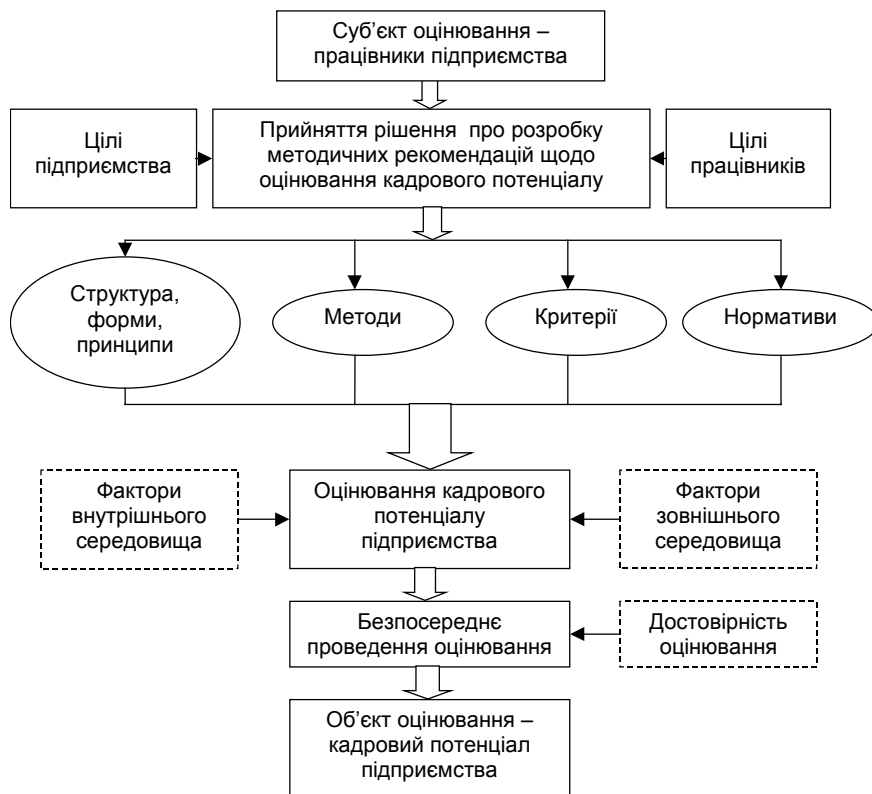


Рис. Механізм оцінювання кадрового потенціалу ПАТ "ЗТР"

Головна умова при прийнятті рішення про проведення оцінювання кадрового потенціалу – впевненість керівництва у його доцільності. На цьому етапі необхідно визначити цілі оцінювання та його вплив на удосконалення мотивації працівників. З метою ефективного мотивування працівників корпорації необхідно провести їх опитування.

Наступним кроком має бути вибір принципів і методу оцінювання, його структури, набору компетенцій, оцінювальної шкали, варіантів форм.

Важливою складовою, яка впливає на потенціал робітника, є його компетентність. Компетентність робітника включає декілька складових, зокрема: загальні, комунікативні,

організаційні, спеціальні. На нашу думку, однією із головних є загальна компетентність, пов'язана із загальним рівнем освіти співробітника, знаннями у сфері економіки, фінансів, менеджменту, маркетингу, психології, – це все, що необхідно для роботи на ринку,

але не пов'язано з безпосередньою діяльністю його підрозділу. Компетентність працівників належить до групи якісних показників.

Для якісного оцінювання кадрового потенціалу необхідно виділити окремо якісні та кількісні показники (табл. 2).

Таблиця 2

## Якісні та кількісні показники кадрового потенціалу підприємства

Показники	
Якісні	Особистісно-кваліфікаційний потенціал кожного працівника
	Індивідуальні характеристики: працездатність, відповідальність, сумлінність та порядність, організованість і вимогливість до себе, рівень освіти, культурний розвиток
	Соціально-психологічні та організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура і корпоративні цінності підприємства
Кількісні	Чисельність працівників
	Професійно-кваліфікаційний склад кадрів
	Статеві-віковий склад
	Стаж роботи на підприємстві і на певній посаді
	Рівень ротації (руху) кадрів
	Укомплектованість підприємства кадрами
	Рентабельність праці
Продуктивність праці	

Вимоги до показників кадрового потенціалу зводяться до того, що вони повинні бути:

- аналізованими, тобто придатними для економіко-статистичного та статистико-математичного аналізу й аналітичними, тобто пояснювати причини явищ, відображуваних аналізованими показниками;
- коректними, тобто забезпечувати потрібну для практичних цілей вірогідність відображуваного досліджуваного об'єкта;
- прогностичними і динамічними, тобто придатними для відображення зміни чи процесу явища в часі;
- однозначними, тобто при інтерпретації допускати тільки одне тлумачення;
- вимірними, тобто піддаватися кількісному вимірюванню;
- документальними, тобто ґрунтуватися на достовірних даних первинного обліку та звітності;
- ефективними, тобто результат при застосуванні повинен перевищувати витрати, пов'язані з одержанням цього результату.

Система показників кадрового потенціалу повинна виключати суб'єктивізм під час оцінювання або принаймні зменшувати його ризик. Мають бути враховані ділові, професійні, а також особистісні якості працівників.

Водночас під час розроблення названої системи показників доцільно дотримуватись таких принципів:

- урахування специфічних особливостей як галузевого характеру (машинобудування), так і конкретного підприємства;
- функціонування системи повинно забезпечуватись на всіх рівнях управління підприємством: підприємство загалом, його структурні підрозділи, окремі працівники;
- усередині системи мають бути забезпечені, з одного боку, статичність (стабільність) її елементів (показників), а з іншого – високий рівень їхньої адаптації до змін зовніш-

нього та внутрішнього середовищ підприємства;

- головним елементом системи є інтегральний показник, що характеризує трудовий потенціал підприємства.

Кадровий потенціал підприємства повинен бути оцінений з різних позицій залежно від кількісних та якісних характеристик, набір яких визначає кадрова служба підприємства при плануванні та розробці методичних рекомендацій щодо методів, критеріїв оцінювання кадрового потенціалу.

Відмінність аналізу трудових ресурсів і кадрового потенціалу полягає у тому, що при аналізі кадрового потенціалу слід використовувати не тільки результати оцінювання з кількісної сторони, а й проводити детальний аналіз якісних характеристик працівників підприємства, їх можливостей та здібностей, а також визначати чинники, що впливають на якісну характеристику персоналу, та розраховувати резерви покращення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства. З метою якісної характеристики кадрового потенціалу виникає необхідність застосування соціологічних методів.

Аналізуючи показники кадрового потенціалу підприємства, ми зазвичай втрачаємо суть показників індивідуального потенціалу працівника. І тільки аналіз сукупності індивідуальних показників кожного працівника, а також узагальнення цих даних у поєднанні з аналізом показників, які ми можемо обчислити математичним способом, дасть нам повну картину для оцінки кадрового потенціалу підприємства. З цією метою необхідно проводити аналіз з урахуванням таких компонентів кадрового потенціалу, як здоров'я, моральність, творчий потенціал, активність, організованість і зібраність, освіта, професіоналізм, ресурси робочого часу.

Аналізуючи компонент здоров'я, необхідно не тільки звернути увагу на працездат-



ність, втрати робочого часу через хвороби і травми, а й визначити можливі причини негативного впливу роботи на здоров'я працівників, усунення яких підвищуватиме рівень використання трудового потенціалу підприємства за цим компонентом.

Компонент моральності взагалі важко оцінити за допомогою економічних показників діяльності підприємства. З цією метою доцільно проводити опитування працівників та давати експертні оцінки, адже взаємовідносини між співробітниками, атмосфера в колективі, втрати від конфліктів (рівень конфліктності), задоволення працівника роботою завжди мали важливе значення для досягнення відповідного рівня продуктивності праці та економічної ефективності діяльності підприємства. Тому дослідження цього компонента й покращення показників цього напрямку безпосередньо впливають на кадровий потенціал підприємства.

До індивідуальних показників творчого потенціалу належать творчі здібності, а до активності – бажання до реалізації здібностей та підприємливість. Однак при оцінюванні творчого потенціалу підприємства й загальної активності працівників зазвичай використовуються такі показники, як кількість винаходів, патентів, пропозицій щодо раціоналізації роботи, кількість нових винаходів на одного працівника. Необхідно зазначити, що обраний напрям дослідження потенціалу підприємства має вагоме значення, проте не всі підприємства застосовують цю методику щодо оцінювання індивідуальних показників творчого потенціалу, що не є відображенням низького рівня творчого потенціалу підприємства. Дані бухгалтерської та фінансової звітності не є достатніми для оцінювання таких рис, як підприємливість, бажання (або небажання) працівників до реалізації власних здібностей і впровадження нових бізнес-ідей. Натомість, особистісне оцінювання працівниками цих показників підприємства у поєднанні із проведенням спеціалізованих тестувань та виконанням завдань, що потребують творчих здібностей, можуть показати творчий потенціал підприємства та активність його працівників.

Організованість і зібраність як компонент індивідуального трудового потенціалу працівника визначаються такими показниками, як акуратність, раціональність, дисциплінованість та обов'язковість, але аналіз трудового потенціалу підприємства зводиться до аналізу втрат від порушень дисципліни, чистоти, сумлінності та ефективності праці. Деякі з вищенаведених показників важко оцінити тільки за допомогою фактичних даних у документації підприємства, тому для оцінювання показників цього компонента доцільно застосовувати додатково соціологічні методи.

Освіта характеризується такими показниками, як освітній рівень працівників, структура персоналу підприємства за ознакою

освіти, а також витрати на підвищення кваліфікації працівників. Однак для оцінки кадрового потенціалу підприємства за компонентом освіти важливе значення також має бажання (небажання) працівника підвищувати рівень кваліфікації або ж навчатися.

При аналізі професіоналізму необхідно враховувати показники якості продукції та втрати від браку, а також сукупність індивідуальних умінь працівників та рівня їх кваліфікації. Зміна кваліфікації внаслідок її підвищення, як і через зниження внаслідок втрати вмінь та кваліфікації, безпосередньо впливають на трудовий потенціал.

Компонент ресурсу робочого часу аналізується із використанням показників кількості працівників та кількості годин праці за рік на одного працівника. Важливим напрямом є пошук резервів збільшення ресурсів робочого часу за рахунок зменшення неявок працівників.

Отже, для оцінки кадрового потенціалу підприємства необхідно проводити аналіз по кожному компоненту за допомогою економічно-математичних методів у поєднанні із соціологічними методами, зокрема соціологічним опитуванням.

Розглянемо результати застосування соціологічного дослідження на прикладі управлінського персоналу ПАТ "ЗТР". Соціологічне дослідження, метою якого була оцінка кадрового потенціалу підприємства та вивчення соціально-психологічного клімату в колективі, ґрунтувалося на анонімному анкетуванні працівників.

Результати соціологічного опитування дали змогу виокремити блоки проблем, з якими стикаються працівники, та виявити їх реальні бажання, погляди, цінності, а також провести аналіз кадрового потенціалу підприємства за чинниками, що не піддаються вимірюванню (наприклад, моральність).

Відповідаючи на запитання "Чи приносить Ваша робота Вам задоволення?" найбільша кількість респондентів стверджує, що тільки іноді (35%) або ж досить часто (32,5%). І тільки 5,0% опитаних робота не приносить задоволення ніколи, а 7,5% – майже ніколи. Повністю задоволені своєю роботою 20% працівників.

Важливим напрямом дослідження було встановлення пріоритетних цінностей працівників (з можливих відповідей працівники могли вибрати до трьох найважливіших). При встановленні пріоритетних цінностей працівники віддають перевагу: працелюбності (55%), щирості та відвертості (55%), життєрадісності (45%). Частка опитаних, які віддали перевагу таким цінностям, як самореалізація, рішучість і наполегливість, ефективність у роботі та професіоналізм, раціональність, лідерство й першість, є незначною.

Отже, для більшості працівників активність стосовно діяльності підприємства по-

сідає друге місце, натомість моральні показники та соціально-психологічна атмосфера в колективі є першочерговими цінностями. Необхідно зазначити, що акуратність і обов'язковість обрали 32,5% опитаних (4-те місце в переліку найважливіших цінностей). Це свідчить про помірний рівень організованості і зібраності трудового колективу.

Негативно можна оцінити відповіді на запитання щодо подальшого навчання і підвищення кваліфікації, адже 65% опитаних респондентів стверджують, що на даний момент це для них не актуально, а 17,5%, хоча і мають таке бажання, але не роблять жодних кроків для його реалізації. Це свідчить про пасивність працівників щодо покращення трудового потенціалу за компонентами освіти та професіоналізму. І тільки 5% опитаних не тільки мають бажання підвищувати кваліфікацію і продовжувати навчання, а й хочуть втілити це у життя. Серед опитаних респондентів 10% проходили курси підвищення кваліфікації та інші заходи щодо покращення освітнього рівня.

При відповіді на запитання "Чи бажаєте Ви брати активну участь у розвитку Вашого підприємства?" 30% опитаних респондентів висловили думку, що для такої роботи є керівництво, для 5% це взагалі не важливо. Найбільша кількість опитаних (32,5%) все ж таки хочуть вносити певні пропозиції щодо діяльності, 22,5% хочуть бути більш проінформованими щодо діяльності. І тільки 10% опитаних респондентів мають бажання безпосередньо брати участь у прийнятті рішень.

З метою виявлення найважливіших видів мотивації працівників для здійснення ефективної кадрової політики працівникам було запропоновано вказати, наскільки важливими є види певних мотивацій працівників.

Результати опитування показали, що найважливішими для працівників є високий рівень зарплати, наявність додаткових виплат і премій, належна організація робочого місця, участь у корпоративних святах, визнання значущості працівника для підприємства, привітання з важливими подіями, а також упровадження медичного страхування. Натомість, участь у семінарах і тренінгах, а також надання консультаційних послуг для більшості працівників є не важливими. Можливість кар'єрного зростання та впровадження власних ідей отримали середні значення.

При особистісному оцінюванні творчого потенціалу свого колективу тільки 5% вважають, що їхній колектив не здатний до творчості, і 5% вважають рівень творчості в колективі низьким. Про високий рівень творчості колективу стверджують 20% респондентів і 27,5% вважають, що їх колектив скоріше творчий, ніж не творчий. Найбільша питома вага відповідей припадає на середню оцінку творчості колективу – 40%.

Більшість опитаних задоволені атмосферою у своєму колективі: атмосфера поваги, взаємодопомоги – 40%, скоріше здорова атмосфера – 37,5%. І тільки 7,5% вважають атмосферу не здоровою або ж скоріше не здоровою. Середню оцінку атмосфери в колективі надають 12,5%. Необхідно зазначити, що ці показники є досить високими.

На запитання "Чи вимагає Ваша робота високого рівня відповідальності за прийняття рішень?" більшість респондентів відповіли "так" – 60,0% (інші відповіді: ні – 12,5%, важко відповісти – 27,5%). Це свідчить про високий рівень загальної обов'язковості та старанності працівників.

Необхідно особливу увагу звернути на запитання "Як умови праці впливають на Ваше здоров'я?", адже 62,5% опитаних працівників відповіли, що цей вплив є частково негативним, а 10% – цілком негативним. Це, звичайно, не означає, що кожен із опитаних перебуває в абсолютно шкідливих умовах праці, але проведення заходів щодо покращення умов праці та сприяння покращенню здоров'я працівників приведе до покращення кадрового потенціалу підприємства і зможе збільшити ресурси робочого часу.

Окремий блок запитань стосувався особистих характеристик працівника (стать, вік, освіта, посада, матеріальне становище), що дає змогу провести багатовимірний аналіз за окремими категоріями працівників.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, значимо, що підвищенню ефективності кадрового потенціалу підприємства сприятиме впровадження таких заходів:

- позитивний рух кадрів. Для підвищення ефективності використання кадрового потенціалу необхідно створювати належні умови для роботи наявного персоналу, щоб не відбувався відплив найкращих кадрів у інші галузі або на інші підприємства, а також залучати нові висококваліфіковані кадри та формувати резерв з обдарованої молоді;
- підвищення кваліфікаційного рівня працівників унаслідок участі у різноманітних курсах підвищення кваліфікації та тематичних навчаннях, застосування обміну досвідом;
- надання консультаційних послуг щодо діяльності підприємства;
- підвищення освітнього рівня працівників, сприяння навчанню працівників;
- формування позитивної атмосфери в колективі, скорочення кількості конфліктних ситуацій;
- розкриття здібностей працівників, стимулювання працівників для розроблення нових бізнес-ідей та раціоналізаторських пропозицій;
- проведення ефективної мотиваційної політики з урахування побажань працівників з метою підвищення їх продуктивності праці та активності;

– сприяння збереженню і покращенню здоров'я персоналу та створення відповідних умов для праці, що зможе ліквідувати або ж значно зменшити негативний вплив роботи на здоров'я працівників, особливо у шкідливих умовах праці.

#### IV. Висновки

1. Запропонована система показників кадрового потенціалу підприємства відображає взаємозв'язок категорій, що визначають наявність і рівень розвитку особистих якостей працівників, які безпосередньо впливають на успішність виконання виробничих завдань і якість отриманих результатів.

2. Ураховуючи важливість якісного компонента кадрового потенціалу, потрібно брати до уваги такі правила під час оцінювання: не віддавати перевагу якомусь одному показнику чи групі показників, оскільки це може призвести до нехтування іншими, не менш важ-

ливими характеристиками; визначати необхідну і достатню кількість показників для охоплення всіх істотних аспектів діяльності, які водночас не перевантажували б та не ускладнювали сам процес оцінювання.

3. За допомогою наведеної системи показників можна одержати інформацію про стан кадрового потенціалу колективу підприємства загалом, однак неможливо досліджувати кадровий потенціал підприємства без оцінки трудового потенціалу кожного працівника.

#### Список використаної літератури

1. Лібанова Е.М. Ринок праці : навч. посіб. / Е.М. Лібанова. – К. : ЦНЛ, 2004. – 224 с.
2. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / Н.І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
3. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2009. – 313 с.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2013.

#### **Закаблук А.А. Усовершенствование управления кадровым потенциалом предприятия**

*Рассмотрены методы усовершенствования управления трудовыми ресурсами предприятия, наиболее важными из которых являются: повышение квалификационного уровня работников, формирование положительной атмосферы в коллективе, проведение эффективной мотивационной политики, содействие сохранению и улучшению здоровья персонала и т. д.*

**Ключевые слова:** управление, трудовой потенциал, предприятие, повышение квалификации, мотивационная политика, сохранение здоровья.

#### **Zakabluk A. Improvement of management by the personnel capacity of the enterprise**

*Instability of social development and deep transformations of economic system of our state caused reorganization of all economic mechanism of the enterprises, is shown in change of proportions between elements, formation new and destruction of old production communications, revaluation of traditional reference points of development.*

*Analyzing world tendencies of development, it is necessary to point to a basis of formation of personnel capacity of the modern enterprises – the personnel.*

*Development of the concept of management by personnel potential turns into one of important tendencies, is in close interrelation and interdependence with other main directions of the general evolution of administrative thought: transition from the traditional principles of management to new (partnership, a humanization, etc.), use of system of planning and reservation of shots; development of computer and telecommunication ensuring management processes and its virtualizations.*

*Important feature of capacity of modern corporations is their informatization which is closely connected with personnel potential. Communication is realized through processes of accumulation and processing of commercial information by the personnel in the course of business. Thus, the value of personnel potential is defined by information streams which it generates in the course of managing.*

*In the conditions of a current post-crisis state of economy especially important there is a question of practical application of certain methods of improvement of management of the personnel potential, allowing the enterprise to reach strategic goals.*

*Existing strategic management at the studied enterprise can't be characterized as full-fledged system, it has fragmentary and situational character. Practically long-term planning and forecasting isn't applied. In most cases solved strategic tasks are at the level of functional strategy, partially – strategy business, at the level of corporate and operational strategy practically are absent. Most often at the solution of problems of strategic management the enterprise approach based on experience, intuition and vision of the chief director and some leading experts is used. Today at the studied enterprise personnel planning is at quite low level on a set and estimates of existing shots. Therefore one of ways of improvement of management of personnel potential on PAO "ZTR" is improvement of system of personnel planning.*

**Key words:** management, labor potential, enterprise, professional development, motivational policy, health preservation.

**А.М. Лисенко**кандидат економічних наук, доцент  
Кіровоградський національний технічний університет**ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З 2013 РОКУ  
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ РОЗРАХУНКУ ОСНОВНИХ  
ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ У ПРОЦЕСІ АНАЛІЗУ  
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті узагальнено особливості складання фінансової звітності підприємств з 2013 р. за новою формою, акцентовано увагу на важливих змінах, які дали можливість наблизити вітчизняне законодавство у сфері регулювання бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, запропоновано алгоритм розрахунку основних показників, що застосовуються у процесі проведення аналізу фінансового стану підприємств (ділової активності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності) та визначаються за формами фінансової звітності.*

**Ключові слова:** фінансова звітність, алгоритм розрахунку, ділова активність, платоспроможність, фінансова стійкість.

**I. Вступ**

З 19 березня 2013 р. набрало чинності Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” (наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73), відповідно до якого починаючи з I кварталу 2013 р. фінансова звітність підприємств складається за новою формою [6].

Інформація, наведена у фінансовій звітності суб'єкта господарювання, слугує основою для розрахунку показників його фінансового стану. У свою чергу, аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів дає можливість оцінити ділову активність, платоспроможність, фінансову стійкість, показники рентабельності та виявити на цій основі способи поліпшення фінансового стану підприємства в конкретний період його діяльності.

Слід зазначити, що існує значна кількість методик проведення аналізу фінансового стану підприємства, як розроблених конкретними науковцями, так і затверджених на загальнодержавному рівні. Зокрема, вагомим є внесок у розробку алгоритмів розрахунку показників фінансового стану таких учених, як М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Горбатов, Б.Є. Грабовецький, Т.Д. Косова, В.О. Подольська, М.Г. Чумаченко, О.В. Яріш та інших.

Загальні підходи щодо формування алгоритмів розрахунку показників фінансового стану, розкриті у працях зазначених вище науковців, суттєво не відрізняються. Проте зі зміною форм фінансової звітності виникла необхідність у коригуванні алгоритмів роз-

рахунку фінансових показників. Ураховуючи, що на сьогодні єдиних методологічних підходів щодо цього не розроблено, окреслена проблема набуває актуальності та потребує вивчення.

**II. Постановка завдання**

Метою статті є дослідження особливостей складання фінансової звітності з 2013 р. та розробка з урахуванням цього алгоритмів розрахунку базових індикаторів фінансового стану підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі науково-практичні завдання: на основі порівняльного аналізу форм фінансової звітності виявити основні відмінності між ними до та після впровадження НП(С)БО 1; розробити алгоритми розрахунку базових індикаторів фінансового стану підприємства.

**III. Результати**

Одночасно з набранням чинності Наказом № 73 втратив чинність Наказ № 87 та, відповідно, скасовано такі П(С)БО: П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”; П(С)БО 2 “Баланс”; П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”; П(С)БО 4 “Звіт про рух грошових коштів”; П(С)БО 5 “Звіт про власний капітал”. Отже, мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів нині визначає НП(С)БО 1. Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством [6].

Фінансова звітність розподіляється на річну та проміжну (місячну, квартальну). Слід зазначити, що усі вимоги до основних форм

фінансових звітів прописано у НП(С)БО 1, а самі форми наведено у його додатках. Зокрема, додаток 1 до НП(С)БО 1 містить такі форми: форма № 1 “Баланс (Звіт про фінансовий стан)”;

форма № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)”;

форма № 3 “Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)” та Форма № 3-н “Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)”;

форма № 4 “Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі)”. Для підприємств, що укладають консолідовану фінансову звітність, передбачено окремі форми звітності (додаток 2 до НП(С)БО 1). Їхня відмінність від основних форм – у назвах, які починаються зі слова “консолідований”, та наявності декількох додаткових рядків. Водночас необхідно звернути увагу на те, що на цей момент не скасовано Наказ Міністерства фінансів України “Про Примітки до річної фінансової звітності” від 29.11.2000 р. № 302. Отже, форма приміток залишається чинною.

Проміжна (місячна, квартальна) фінансова звітність складається наростаючим підсумком з початку звітного року. Для проміжної звітності у 2013 р. є чинними форма № 1 “Баланс (Звіт про фінансовий стан)” та форма № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)”. Крім того, Міністерством фінансів України затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (Наказ від 28.03.2013 р. № 433) [5].

Для суб'єктів малого підприємництва (юридичні особи з чисельністю працівників до 50 осіб та річним доходом менше ніж 10 млн євро (ст. 55 ГКУ), а також для платників єдиного податку та підприємств, що згідно з вимогами п. 154.6 ПКУ мають право на застосування ставки податку на прибуток 0%, у 2013 р. залишається чинним порядок подання фінансової звітності, передбачений нормами П(С)БО 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39, зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за № 161/4382 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 24.01.2011 р. № 25) (зі змінами). Проте п. 1 розділу IV НП(С)БО 1 передбачено, що підприємства, які для складання фінансової звітності застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності для малих і середніх підприємств, повинні використовувати форми звітів, затвержені цим Національним положенням (стандартом). Отже, малі підприємства, які ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами, повинні формувати повний комплект фінансової звітності, передбачений НП(С)БО 1, а не П(С)БО 25 [8].

Розробники нового стандарту прагнули максимально наблизити форми фінансової звітності до норм МСФЗ. Тому НП(С)БО 1 не дає детального опису кожної статті Балансу і Звіту про фінансові результати, що може спричинити певні ускладнення для підприємств, які не використовують міжнародні стандарти фінансової звітності, адже облік багатьох операцій за П(С)БО не збігається з обліком згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Слід зазначити, що НП(С)БО 1 має відмінності від раніше діючих стандартів бухгалтерського обліку. Так, назви форм доповнено назвами у дужках, аналогічними формам згідно з МСФЗ: Баланс також має назву “Звіт про фінансовий стан”, а Звіт про фінансові результати – “Звіт про сукупний дохід”. Крім того, кодові позначення рядків зараз є чотиризначними. Витрати майбутніх періодів нині входять до складу оборотних активів, а доходи майбутніх періодів – до складу поточних зобов'язань та забезпечень (раніше вони виділялися у балансі окремими розділами). Також відсутній жорсткий порядок заповнення усіх рядків фінансової звітності та не передбачається проставлення прочерків у рядках, за якими відсутні показники. Суб'єкти господарювання можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді) та додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до НП(С)БО 1, у разі, якщо інформація є суттєвою, а оцінка статті може бути достовірно визначена.

Важливе нововведення, внесене НП(С)БО 1, – можливість вибору одного з варіантів складання звіту про рух грошових коштів: за прямим чи непрямим методом. Національний стандарт містить дві форми такого звіту: форма № 3 – за прямим методом та форма № 3-н – за непрямим методом. На сьогодні підприємства, як правило, обирають прямий метод, адже він є більш прозорим, оскільки базується на основі реальних грошових потоків.

Згідно з розділом IV НП(С)БО 1, у фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація, розкриття якої вимагають національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку або міжнародні стандарти фінансової звітності та/або інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку. Зокрема, відповідно до розділу III Положення бухгалтерського обліку “Податкові різниці” (Наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27), яке набрало чинності з 01.01.2013 р., у фінансовій звітності відображаються постійні та тимчасові податкові різниці, які по-

винні враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду. Така інформація наводиться у Примітках до річної фінансової звітності.

З використанням інформації, наведеної у фінансовій звітності, та її кодових позначень розробляються алгоритми розрахунку сукупності індикаторів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Перелік таких індикаторів систематизується за узагальненими групами. Зокрема, науковці виділяють такі основні групи показників: показники ділової активності підприємства; показники ліквідності та платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники рентабельності [1–4; 7].

В умовах ринкової економіки стабільність фінансового стану підприємства зумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, ділової репутації суб'єкта господарювання, ефективності використання наявних ресурсів та стабільності економічного зростання. У фінансовому аспекті ділова активність підприємства виявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки показників оборотності, основними з яких є коефіцієнти оборотності та тривалість одного обороту запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо (табл. 1).

Таблиця 1

## Алгоритм розрахунку показників ділової активності підприємства

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1 (пропонований)
Коефіцієнт оборотності запасів	Показує кількість оборотів, що здійснюють запаси протягом звітного періоду, або (якщо показник розрахований через собівартість) скільки разів поповнюються запаси	$\frac{p. 035 \text{ або } 040 \text{ ф. № 2}}{p. 100 \text{ до } 140 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}$	$\frac{p. 2000 \text{ або } 2050 \text{ ф. № 2}}{p. 1100 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}$
Середня норма запасів у днях	Показує, на скільки днів уперед підприємство тримає запасів для забезпечення своєї діяльності	$360 (180, 90) \text{ (днів)} / \left[ \frac{p. 035 \text{ або } 040 \text{ ф. № 2}}{p. 100 \text{ до } 140 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}} \right]$	$360 (180, 90) \text{ (днів)} / \left[ \frac{p. 2000 \text{ або } 2050 \text{ ф. № 2}}{p. 1100 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}} \right]$
Оборот дебіторської заборгованості	Показує, скільки разів протягом періоду обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі залишок боргових прав	$\frac{p. 035 \text{ ф. № 2}}{p. (160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 210) \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}$	$\frac{p. 2000 \text{ ф. № 2}}{p. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}$
Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, днів	Показує, скільки в середньому днів (за період) потрібно підприємству для отримання оплати за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи, надані послуги	$\left[ \frac{p. 160 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}{p. 035 \text{ ф. № 2}} \right] \times \text{кількість днів у періоді}$	$\left[ \frac{p. 1125 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}{p. 2000 \text{ ф. № 2}} \right] \times \text{кількість днів у періоді}$
Оборот кредиторської заборгованості	Показує, скільки разів за період обсяги закупівель (придбання) можуть вмістити в собі середній залишок зобов'язань	$\frac{[(p. 035 \text{ ф. № 2} - p. 100 \text{ ф. № 2} + p. 100 \text{ гр.4 ф. № 1} + p. 140 \text{ гр.4 ф. № 1}) - (p. 240 \text{ ф. № 2} + p. 250 \text{ ф. № 2} + p. 260 \text{ ф. № 2})] / [p. (530 + 540 + 550 + 560 + 570 + 580 + 590 + 600 + 605) \text{ ф. № 1 (середнє значення)}]}{p. 100 \text{ ф. № 2} + p. 100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 240 \text{ ф. № 2} + p. 250 \text{ ф. № 2} + p. 260 \text{ ф. № 2})} \times \text{кількість днів у періоді}$	$\frac{[(p. 2000 \text{ ф. № 2} - p. 2190 \text{ ф. № 2} + p. 2195 \text{ ф. № 2} + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № 1} + p. 1110 \text{ гр.4 ф. № 1}) - (p. 2505 \text{ ф. № 2} + p. 2510 \text{ ф. № 2} + p. 2515 \text{ ф. № 2})] / [(p. 1610 + p. 1615 + p. 1620 + p. 1625 + p. 1630) \text{ ф. № 1 (середнє значення)}]}{p. 2190 \text{ ф. № 2} + p. 2195 \text{ ф. № 2} + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 2505 \text{ ф. № 2} + p. 2510 \text{ ф. № 2} + p. 2515 \text{ ф. № 2})} \times \text{кількість днів у періоді}$
Тривалість обороту поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, днів	Середня кількість днів, необхідних для розрахунків з кредиторами, які обслуговують поточну діяльність підприємства в частині придбання	$\left[ \frac{p. 530 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}{p. 035 \text{ ф. № 2}} \right] / \left[ \frac{p. 100 \text{ ф. № 2} + p. 100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 240 \text{ ф. № 2} + p. 250 \text{ ф. № 2} + p. 260 \text{ ф. № 2})}{p. 100 \text{ ф. № 2} + p. 100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 240 \text{ ф. № 2} + p. 250 \text{ ф. № 2} + p. 260 \text{ ф. № 2})} \right] \times \text{кількість днів у періоді}$	$\left[ \frac{p. 1615 \text{ ф. № 1 (середнє значення)}}{p. 2000 \text{ ф. № 2}} \right] / \left[ \frac{p. 2190 \text{ ф. № 2} + p. 2195 \text{ ф. № 2} + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 2505 \text{ ф. № 2} + p. 2510 \text{ ф. № 2} + p. 2515 \text{ ф. № 2})}{p. 2190 \text{ ф. № 2} + p. 2195 \text{ ф. № 2} + p. 1100 \text{ гр.4 ф. № 1} - (p. 2505 \text{ ф. № 2} + p. 2510 \text{ ф. № 2} + p. 2515 \text{ ф. № 2})} \right] \times \text{кількість днів у періоді}$
Порівняння тривалості оборотів кредиторської та дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	Якщо показник > 1, то підприємство вміє утримувати позики довше, ніж дозволяє це своїм боржникам	Показник 6 / показник 4	Показник 6 / показник 4

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Ліквідність характеризує здатність підприємства швидко перетворити активи на гроші. Платоспроможність суб'єкта господарювання

характеризується достатньою кількістю його оборотних активів для погашення своїх термінових зобов'язань протягом року. Нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, сплати платежів у бюджет, позабюджетні фонди тощо у зв'язку з перевищенням обсягу поточних зобов'язань

над вартістю оборотних активів характеризує його неплатоспроможність. До основних індикаторів ліквідності та платоспроможності на-

лежать коефіцієнти грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності, а також коефіцієнт критичної ліквідності (табл. 2).

Таблиця 2

**Алгоритм розрахунку показників ліквідності та платоспроможності**

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1 (пропонований)
Коефіцієнт грошової платоспроможності (абсолютної ліквідності)	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень може бути погашена коштами і їх еквівалентами та поточними фінансовими інвестиціями. Норматив: 0,2–0,35	ф. № 1 (р. 220 + 230 + 240) / ф. № 1 р. 620	ф. № 1 (р. 1160 + 1165) / ф. № 1 р. 1695
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності (покриття)	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень може бути погашена оборотними активами. Норматив: 1,7–2	ф. № 1 р. 260 / ф. № 1 р. 620	ф. № 1 р. 1195 / ф. № 1 р. 1695
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	Показує, чи вистачить у підприємства всіх оборотних засобів для повної ліквідації своїх боргових зобов'язань. Норматив: > 1	(ф. № 1 р. 260 + ф. № 1 р. 270) / (ф. № 1 р. 480 + р. 620 + р. 630)	ф. № 1 р. 1195 / (ф. № 1 р. 1595 + р. 1695)
Коефіцієнт критичної ліквідності	Показує, яка частка поточних зобов'язань та забезпечень покривається оборотними активами без урахування запасів	[ф. № 1 р. 260 – (ф. № 1 р. 100 + 110 + 120)] / ф. № 1 р. 620	(ф. № 1 р. 1195 – ф. № 1 р. 1100) / ф. № 1 р. 1695

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання характеризує таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Фінансова стійкість підприємства характери-

зується системою абсолютних та відносних показників. Основними відносними показниками, які характеризують фінансову стійкість підприємства, його незалежність від позикових коштів, є коефіцієнти: фінансової стабільності; фінансової незалежності (автономії); залежності від довгострокових зобов'язань; залучених коштів (табл. 3).

Таблиця 3

**Алгоритм розрахунку показників фінансової стійкості**

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	після запровадження НП(С)БО 1 (пропонований)
Коефіцієнт фінансової стабільності	Показує співвідношення власних і прирівняних до них та залучених коштів. Норматив: >1	(ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630) / (ф. № 1 рр. 480 + 620)	(ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665) / (ф. № 1 рр. 1595 - 1520 - 1525 + 1695 - 1660 - 1665 + 1700)
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Показує частку власних та прирівняних до них коштів у валюті балансу. Норматив: не < 0,5	(ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630) / (ф. № 1 р. 280 або ф. № 1 р. 640)	(ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665) / (ф. № 1 р. 1300 або ф. № 1 р. 1900)
Коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань	Показує частку довгострокових зобов'язань у сумі власних та прирівняних до них коштів. Коефіцієнт повинен зменшуватись	ф. № 1 р. 480 / (ф. № 1 рр. 380 + 430 + 630)	ф. № 1 р. 1595 / (ф. № 1 рр. 1495 + 1520 + 1525 + 1660 + 1665)
Коефіцієнт залучених коштів	Показує частку залучених коштів у валюті балансу. Норматив: < 0,5	(ф. № 1 р. 480 + ф. № 1 р. 620) / (ф. № 1 р. 280 або ф. № 1 р. 640)	(ф. № 1 рр. 1595 - 1520 - 1525 + 1695 - 1660 - 1665 + 1700) / (ф. № 1 р. 1300 або ф. № 1 р. 1900)

Група показників рентабельності є відносними показниками ефективності діяльності суб'єкта господарювання. При цьому слід виділяти показники, що застосовуються для оцінювання ефективності використовуваних у виробництві авансованих ресурсів (капіталу) і поточних витрат, а також показники, на основі яких визначаються прибутковість і ефективність використання майна підпри-

ємства. До основних показників рентабельності діяльності суб'єкта господарювання належать: рентабельність понесених витрат; прибуток на власний капітал підприємства; рентабельність сумарного капіталу; рентабельність продажу (маржа прибутку); норма прибутку (окупність чистим прибутком основних засобів та нормованих оборотних активів) (табл. 4).

Алгоритм розрахунку основних показників рентабельності

Показник	Характеристика	Алгоритм розрахунку	
		до запровадження НП(С)БО 1	Після запровадження НП(С)БО 1 (пропонований)
Рентабельність (прибутковість) понесених витрат, %	Показник характеризує окупність витрат, пов'язаних з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), валовим прибутком	(ф. № 2 р. 050 / ф. № 2 р. 040) × 100%	(ф. № 2 р. 2090 / ф. № 2 р. 2050) × 100%
Прибуток на власний капітал підприємства	Відображає частку чистого прибутку, що припадає на 1 грн власного капіталу	ф. № 2 р. 220 / (ф. № 1 р. 380 + р. 590 (середнє значення))	ф. № 2 р. 2350 / ф. № 1 р. 1495 (середнє значення)
Рентабельність сумарного капіталу, %	Характеризує окупність сумарного капіталу чистим прибутком	[ф. № 2 р. 220 / ф. № 1 р. 280 (середнє значення)] × 100%	[ф. № 2 р. 2350 / ф. № 1 р. 1300 (середнє значення)] × 100%
Рентабельність продажу (маржа прибутку), %	Показник характеризує окупність чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) прибутком від операційної діяльності	(ф. № 2 р. 100 / ф. № 2 р. 035) × 100%	(ф. № 2 р. 2190 / ф. № 2 р. 2000) × 100%

Порівняння основних фінансових індикаторів з базисними величинами (середньогалузевими, нормативними, показниками кращих підприємств) дасть можливість оцінити фінансовий стан аналізованого підприємства.

#### IV. Висновки

Використання у практиці діяльності підприємств запропонованих алгоритмів розрахунку основних показників фінансового аналізу дасть можливість здійснити оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання із застосуванням форм фінансової звітності, регламентованих НП(С)БО 1.

Слід зазначити, що НП(С)БО 1 є черговим кроком назустріч міжнародним стандартам фінансової звітності. Проте цей стандарт у деяких моментах суперечить як вітчизняному законодавству у сфері регулювання бухгалтерського обліку, так і міжнародним стандартам. У зв'язку з цим постає необхідність унесенні змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та П(С)БО, що надалі спричинить необхідність урахування відповідних змін у методиках проведення аналізу.

#### Список використаної літератури

1. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз [Електронний ресурс] / Б.Є. Грабовецький. – 2009. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy\\_analiz\\_grabovetskiy\\_bye](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_grabovetskiy_bye).
2. Економічний аналіз : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спец. 7.050106

"Облік і аудит" / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 680 с.

3. Економічний аналіз : навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 208–274.
4. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу [Електронний ресурс] / Т.Д. Косова. – 2012. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/organizatsiya\\_i\\_metodika\\_ekonomichnogo\\_analizu\\_kosova\\_t](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/organizatsiya_i_metodika_ekonomichnogo_analizu_kosova_t).
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності / затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=382859&cat\\_id=293536](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536).
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" / затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
8. Фінансова звітність 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ebskiev.com/upload/1367939257\\_file.pdf](http://www.ebskiev.com/upload/1367939257_file.pdf).

Стаття надійшла до редакції 05.09.2013.

**Лысенко А.Н. Особенности составления финансовой отчетности с 2013 года и их влияние на формирование алгоритма расчета основных показателей, применяемых в процессе анализа финансового состояния предприятия**

*В статье обобщены особенности составления финансовой отчетности предприятий с 2013 г. по новой форме, акцентировано внимание на важных изменениях, позволивших приблизить отечественное законодательство в сфере регулирования бухгалтерского учета к международным стандартам, предложен алгоритм расчета основных показателей, приме-*



няемых в процессе анализа финансового состояния предприятий (деловой активности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности) и определяемых по формам финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, алгоритм расчета, деловая активность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

**Lysenko A. Features of drafting of financial reporting from 2013 years and their influence are on forming of algorithm of calculation of basic indexes which are used in the process of analysis of the financial state of enterprise**

*The purpose of this paper is to study the characteristics of the financial statements in 2013 and the development of algorithms based on baseline indicators of the financial condition of the company. To date, common methodological approaches to the formation of algorithms calculating financial situation has not been developed as outlined problem is urgent and requires study.*

*The author summarizes the characteristics of the financial statements for the new form, a focus on the important changes that helped to bring national legislation in the field of accounting with international standards, an algorithm for calculating the key indicators used in the analysis of the financial condition of companies and are defined by patterns financial statements. Use in practice of business proposed algorithms calculate key indicators of business activity, liquidity, solvency, financial stability, profitability will enable an assessment of the financial condition of the entity using financial reporting, regulated by national provisions (standards) of accounting*

*It should be noted that the developers of the new standard sought to approximate the financial statements with international financial reporting standards. Yes, the name form names added in brackets, similar forms of International Financial Reporting Standards, and code of the four-string is now. Companies have the option to choose the statement of cash flows: the direct or indirect method.*

*But due to the fact that national provisions (standards) of accounting 1 at some point contrary to the national legislation in the field of accounting and international standards, it is necessary to amend the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" and positions (Standards) of accounting. This subsequently lead to the necessity of taking into account relevant changes in the method of analysis of the financial condition of the company.*

**Key words:** financial reporting, calculation algorithm, business activity, solvency and financial stability.

УДК 658.589:519.866

**В.М. Порохня**

доктор економічних наук, професор  
Класичний приватний університет

**В.В. Бирський**

кандидат економічних наук, доцент

**А.Є. Жулід**

Запорізька державна інженерна академія

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Запропонована у статті концепція дає змогу сформуванню оптимальної збалансованої дивідендної політики, що забезпечує на початковому етапі моделювання зростання власного капіталу за рахунок чистого прибутку, спрямованого в розвиток підприємства, на завершальному етапі – максимальні доходи власників капіталу, що приводить до зростання ринкової вартості підприємства.*

**Ключові слова:** ринкова вартість, власний капітал, концепція, модель.

### I. Вступ

На сьогодні найбільшого поширення набули два напрями розуміння оцінювання вартості бізнесу. Перший напрям зводиться до традиційного в нашій оцінюванні підприємства з точки зору сукупності його активів. Другий напрям є більш поширеним у країнах з розвинутою ринковою економікою, де розуміння оцінювання бізнесу полягає в тому, щоб з'ясувати, скільки коштують не лише матеріальні активи, здатні генерувати доходи, а й права власності, технології, конкурентні переваги й інші нематеріальні активи, які надають підприємствам можливість отримувати додатковий дохід.

Таким чином, існує два аспекти проблеми оцінювання вартості бізнесу: оцінювання підприємств, що ґрунтується на оцінюванні вартості їх майна, та оцінюванні інвестиційної привабливості, яку можна визначити як сукупність прав власності, довгострокових привілеїв і конкурентних переваг, а також контрактів, що забезпечують можливість отримувати певні доходи.

При проведенні оцінювання вартості підприємств та його структурних підрозділів використовуються такі підходи: витратний, ринковий і дохідний. Вибір відповідного підходу здійснюється на основі висунутих вище цілей управління вартістю: продаж підприємства, його ліквідація чи збільшення інвестиційної привабливості. Різноманітність цілей оцінювання спонукає використовувати поєднання методів різних підходів, які включають відповідні фактори вартості.

Як правило, в літературі з питань фінансового аналізу й оцінювання використовуються досить вузький підхід до класифікації методів оцінювання майна. Наприклад А.В. Чупіс торкається лише трьох груп методів: відшкодування витрат, ринкової порівняльної вартості та оцінювання майбутнього доходу [1].

У спеціальній літературі можна зустріти й більш розгорнуті та повні класифікації. Наприклад, Ч. Еванс та М. Бішоп пропонують здійснювати оцінювання з використанням трьох груп методів: майнового, дохідного й порівняльного [2].

Але питанням максимізації приросту економічної доданої вартості за умови ефективного управління активами, яка зводиться до виявлення чинників, що дають змогу досягти зростання операційного прибутку, мінімізації вартості використаного капіталу при оптимальному співвідношенні власних та позичених коштів, на жаль, майже не приділено уваги [3].

### II. Постановка завдання

Мета статті – розробка концепції моделювання ринкової вартості підприємства, яка містить модель максимізації приросту економічної доданої вартості для забезпечення економічного зростання фірми.

### III. Результати

Загальну ринкову вартість компанії, орієнтуючись на витратний підхід, розраховують шляхом сумування вартостей її активів. Застосування методів витратного підходу дає песимістичну оцінку вартості об'єкта. Однак в умовах формування та становлення фондового ринку, коли механізми ціноутворення

ще не працюють, цей підхід досить часто виявляється єдиною можливістю. За витратним підходом визначається здебільшого ліквідаційна вартість підприємства, що являє собою суму, яку власник активів може отримати внаслідок його продажу після розрахунків за всіма зобов'язаннями:

$$V_{\text{витрат}} = \phi(A_0, BK), \quad (1)$$

де  $A_0$  – балансова вартість чистих активів підприємства в поточному періоді;

$BK$  – обсяг власного капіталу підприємства.

Слід зазначити, що, за чинними правилами бухгалтерського обліку, нематеріальні активи підприємства, в тому числі інновації, наукові розробки, знання та досвід співробітників, практично не знаходять свого відображення при використанні витратного підходу.

Ринковий підхід, заснований на порівнянні об'єкта оцінювання з аналогічними, ринкова ціна яких є відомою, має назву методу компанії-аналога. Він дає можливість визначити показники для оцінювання як інвестиційної привабливості, так і можливої ціни продажу об'єкта дослідження.

Оцінка ринком вартості діючого підприємства також може виражатись показником капіталізації – сумарною ринковою вартістю всіх акцій підприємства:

$$V_{\text{ринку}} = \gamma(D, N_{\text{ак}}), \quad (2)$$

де  $D$  – обсяг виплачених дивідендів за акціями;  $N_{\text{ак}}$  – кількість звичайних акцій підприємства, які обертаються на фондовому ринку.

Відповідно до дохідного підходу, вартість діючого підприємства являє собою грошові потоки від його діяльності протягом періоду планування, дисконтовані до теперішнього часу:

$$V_{\text{доход}} = \phi(D, K), \quad (3)$$

де  $D$  – чистий прибуток підприємства;

$K$  – ставка капіталізації.

Таким чином, єдиним показником, який ураховує інноваційну активність наукоємного промислового підприємства та його інвестиційну привабливість, є зважена ринкова вартість бізнесу, що враховує вплив зміни економічної доданої вартості. Максимізація приросту економічної доданої вартості за умови ефективного управління активами зводиться до виявлення чинників, які дають можливість досягнути зростання операційного прибутку, мінімізації вартості використаного капіталу шляхом формування оптимального співвідношення власних і позичених коштів.

Перевагою цієї моделі є можливість точного врахування вартості інвестованого капі-

талу підприємства, який утворюється внаслідок розподілу економічної доданої вартості.

До чинників, що збільшують величину операційного прибутку, зараховують: збільшення темпів зростання реалізації; збільшення оборотності активів; побудову ефективного співвідношення активів за групами ліквідності; зниження сумарних витрат на виробництво й реалізацію продукції.

Оптимізація структури капіталу й управління його вартістю відбувається за рахунок двох напрямів. По-перше, це залучення більш дешевих позичених коштів (але з урахуванням оптимального співвідношення власного та позикового капіталу). По-друге, це перерозподіл фінансових резервів між компаніями для інвестування, виходячи з максимізації прибутку, який можна отримати від цих інвестицій.

Таким чином, цільовим завданням будь-якого підприємства повинна стати максимізація вартості для власників, а саме акціонерів, тобто економічних вигід, які вони отримують від вкладення капіталу в підприємство. Для реалізації поставленого завдання було побудовано структурно-функціональну схему, що розкриває основні етапи формування, оцінювання та збільшення ринкової вартості підприємства (рис. 1). Вона являє собою комплекс взаємопов'язаних блоків: блок вхідних параметрів; блок формування економічної доданої вартості; блок розподілу доходу; блок оцінювання ринкової вартості компанії; реалізація та оцінювання рішень.

Кожен з блоків концепції має вигляд системи взаємопов'язаних економіко-математичних методів і моделей. Вихідні показники роботи одного блоку є вхідними для роботи інших.

1. Блок вхідних параметрів – призначений для нагромадження даних про структуру капіталу за попередній період, що є вхідними даними для блоку формування економічної доданої вартості та блоку оцінювання ринкової вартості компанії.

2. Блок формування економічної доданої вартості – дає змогу оцінити доходи й одночасно врахувати капітал, використаний для отримання цих доходів. Другий з названих складників виступає в цьому випадку в ролі зворотного зв'язку, автоматично обмежуючи прагнення отримати прибуток будь-якою ціною.

3. Блок розподілу доходу – де відбувається розподіл економічної доданої вартості на виплату дивідендів та нерозподілений прибуток, за рахунок якого збільшується власний капітал. Протягом кожного періоду часу приймається рішення стосовно частки доданої економічної вартості, що пішла на виплату дивідендів за акціями. Чим вона є більшою, тим більшою є ринкова вартість компанії. Проте зменшення таким чином

реінвестованого прибутку зменшує додану економічну вартість майбутніх періодів.

4. Блок оцінювання ринкової вартості компанії – дає змогу провести аналіз традиційних підходів до оцінювання вартості під-

приємства на основі поставлених цілей управління вартістю. Слід зауважити, що наведені підходи та методи не тільки не є взаємовиключними, а ще й доповнюють один одного.

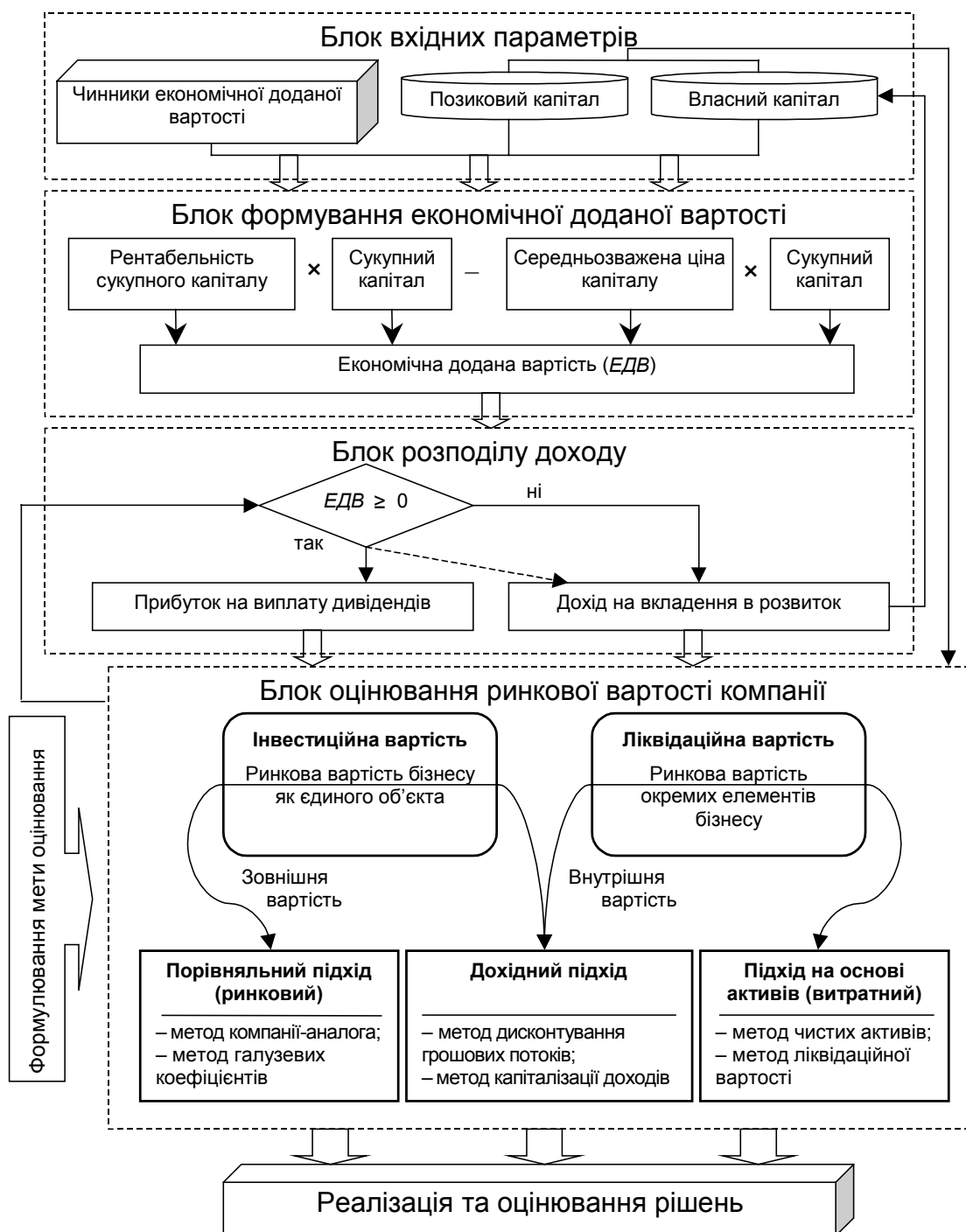


Рис. 1. Структурно-функціональна схема моделювання збільшення вартості підприємства

Таким чином, завданням оптимізації є максимізація ринкової вартості компанії протягом кожного періоду часу, що є базою моделювання.

Розглянемо кожен з наведених блоків структурно-функціональної схеми збільшення ринкової вартості підприємства більш детально.

#### Блок вхідних параметрів

Блок вхідних параметрів концепції моделювання збільшення ринкової вартості підприємства, відповідно до рис. 1, призначений для збереження та нагромадження значень параметрів, які становлять основу формування економічної доданої вартості.

До головних чинників, що впливають на зміну показника економічної доданої вартості, належать такі: величина сукупного капіталу, його рентабельність та середньозважена ціна. Показник рентабельності сукупного капіталу можна зобразити у вигляді дерева взаємопов'язаних параметрів, які визначають потік грошових коштів (рис. 2). Витрати на капітал ураховують пропорції й ринкову вартість використаних власних і позичених коштів, пов'язані з ними ризики, а також ризики, притаманні певному підприємству – як зовнішні, так і внутрішні, купівлю чи оренду основних засобів [3–6].

До складових показника рентабельності сукупного капіталу, які використовуються при розрахунку й значно впливають на результат, належать такі: виручка від реалізації, собівартість продукції, амортизація, сума прямих і непрямих витрат, відсоткові платежі за боргом, частки позикового й власного капіталів, дебіторська та кредиторська заборгованість, доходи з основної діяльності й додаткових послуг, ризикова премія підприємства, ринкова ставка відсотка на позиковий капітал, структура витрат підприємства, відсотки за лізинговими платежами, сума сплачених податків.



Рис. 2. Фактори рентабельності сукупного капіталу

Джерелами фінансування активів підприємства є його власний та позиковий капітал. Управління капіталом передбачає залучення його в необхідному обсязі з найменшими витратами. Витрати за користування капіталом напряду залежать від його структури. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення власних та позичених коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства.

Сукупний капітал компанії в агрегованому вигляді складається з власного капіталу та позикового:

$$СК(t) = ВК(t) + ПК(t), \quad (4)$$

де  $СК(t)$  – сукупний капітал на кінець періоду часу  $t$ ;

$ВК(t)$  – власний капітал на кінець періоду часу  $t$ ;

$ПК(t)$  – позиковий капітал на кінець періоду часу  $t$ .

У ринкових умовах величина сукупного капіталу не є постійною, вона змінюється протягом часу, перебуваючи під впливом багатьох чинників. Нарощування економічного потенціалу промислової організації може здійснюватись як за рахунок власних коштів, так і за рахунок позичених коштів. Перше джерело коштів є відносно дешевим, але обмеженим у розмірах. Друге джерело, в принципі, не обмежене зверху, але вартість його може суттєво змінюватись залежно від існуючої структури капіталу. Відносне зростання в динаміці другого джерела, як правило, призводить до зростання вартості в цілому, як плати за зростання ризику.

Ця модель як такий чинник визначає оптимальну дивідендну політику, внаслідок якої відбувається перерозподіл доходу на виплату дивідендів та реінвестований прибуток. Останній приводить до збільшення власного капіталу та, відповідно, зростання сукупного капіталу підприємства за незмінної величини позикового капіталу.

Блок формування економічної доданої вартості [3]

Призначенням блоку формування економічної доданої вартості, що входить до концепції моделювання збільшення вартості підприємства, відповідно до рис. 1, є визначення мірила вартості, створюваної компанією в одиничний період часу, яким слугує показник економічної доданої вартості.

Сутність розрахунку економічної доданої вартості (ЕДВ) полягає в тому, що вартість компанії зростає в тому разі, якщо заробленого прибутку після відрахування всіх витрат удосталось вистачає на виплату дивідендів (витрати на використання власного капіталу) й відсотків (обслуговування позикового капіталу). Іншими словами, додану вартість компанія отримує в тому разі, якщо рентабельність її сукупного капіталу перевищує середньозважені витрати на капітал:

$$ЕДВ(t) = (P_{СК}(t) - \overline{Ц}_{СК}(t)) \cdot СК(t) \cdot (1 - d_{П}), \quad (5)$$

де  $P_{СК}(t)$  – рентабельність сукупного капіталу без урахування видатків на обслуговування позикового капіталу протягом періоду часу  $t$ ;

$\overline{Ц}_{СК}(t)$  – середньозважена ціна сукупного капіталу підприємства протягом періоду часу  $t$ ;

$d_{П}$  – ставка податку на прибуток.

З формули (5) випливає, що важливу роль при розрахунку економічної доданої вартості відіграють структура джерел фінансових коштів підприємства й ціна цих джерел. Цей показник дає змогу відповісти на питання інвесторів й акціонерів підприємства: який вид фінансування (власні чи позикові ресурси) і який розмір капіталу необхідні для отримання певного обсягу прибутку. З іншого боку, цей показник визначає лінію поведінки саме власників підприємства, спрямовуючи капітал у розвиток підприємства чи, навпаки, сприяючи впливу на виплату дивідендів, що, в кінцевому результаті, збільшує ринкову вартість.

Рентабельність сукупного капіталу є мірою ефективності компанії. Чим вищим є її значення, тим краще компанія вміє боротись з витратами й тим більший обсяг прибутку на одиницю витрат. Рентабельність сукупного капіталу становить:

$$P_{СК}(t) = P_{П}(t) \times K_{СК}^{ОБ}(t), \quad (6)$$

де  $P_{П}(t)$  – рентабельність продажу без урахування видатків на обслуговування позикового капіталу протягом періоду часу  $t$ ;

$K_{СК}^{ОБ}(t)$  – коефіцієнт оборотності сукупного капіталу протягом часу  $t$ .

$$K_{СК}^{ОБ}(t) = \Omega_{ОА}(t) \times K_{ОА}^{ОБ}(t), \quad (7)$$

де  $\Omega_{ОА}(t)$  – середня питома вага оборотних активів у їх загальному обсязі протягом періоду часу  $t$ ;

$K_{ОА}^{ОБ}(t)$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом часу  $t$ .

Відповідно до формули (6), рентабельність сукупного капіталу буде визначатись як:

$$P_{СК}(t) = P_{П}(t) \times \Omega_{ОА}(t) \times K_{ОА}^{ОБ}(t). \quad (8)$$

Капітал, що використовується підприємством, розкладається на окремі складові елементи, кожний з яких є об'єктом здійснення оціночних розрахунків. Можна виділити основні джерела фінансового капіталу, вартість яких необхідно знати для розрахунку середньозваженої вартості капіталу підприємства: банківські позики й кредити, облігаційні позики, доходи від акцій, нерозподілений прибуток, кошти працівників.

Узагальнювальним показником оцінки вартості капіталу є середньозважена вартість капіталу – показник, який характеризує відносний рівень загальної суми витрат на підтримку оптимальної структури капіталу. Середньозважена ціна використання сукупного капіталу розраховується на основі його структури:

$$\overline{Ц}_{СК}(t) = Ц_{ВК}(t) \times \Omega_{ВК}(t) + Ц_{ПК}(t) \times \Omega_{ПК}(t), \quad (9)$$

де  $Ц_{ВК}(t)$  – ціна власного капіталу протягом періоду часу  $t$ ;

$\Omega_{ВК}(t)$  – питома вага власного капіталу в його сукупному обсязі протягом періоду часу  $t$ ;  $Ц_{ПК}(t)$  – ціна позикового капіталу протягом періоду часу  $t$ ;

$\Omega_{ПК}(t)$  – питома вага позикового капіталу в його сукупному обсязі протягом періоду часу  $t$ .

Питома вага власного й позикового капіталу визначається за формулою:

$$\Omega_{ПК}(t) = \frac{ПК(t)}{СК(t)}; \quad \Omega_{ВК}(t) = \frac{ВК(t)}{СК(t)}. \quad (10)$$

Основними складовими позикового капіталу є позики банку й випущені підприємством облігації. Вартість першого елементу слід розглядати з урахуванням податку на прибуток. Згідно з нормативними документами, відсотки за користування позиками банку включаються до собівартості продукції. Тому вартість одиниці такого джерела залучення коштів насправді є меншою, ніж сплачуваний банку відсоток.

Ціна власного капіталу  $Ц_{ВК}(t)$  залежить від обсягу випланих дивідендів за акціями:

$$C_{BK}(t) = \frac{D(t)}{CK(t)}, \quad (11)$$

де  $D(t)$  – обсяг випланих дивідендів за акціями протягом періоду часу  $t$ .

З наведених формул видно, що показник економічної доданої вартості поєднує простоту розрахунку й можливість визначення вартості компанії, а також дає змогу оцінити як ефективність підприємства в цілому, так і окремих видів його діяльності. Показник *ЕДВ* є індикатором якості управлінських рішень: постійна позитивна величина цього показника свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативна – про її зниження.

Для оцінки величини економічної доданої вартості було сформовано блок розподілу доходу.

#### Блок розподілу доходу

Призначенням блоку розподілу доходу концепції моделювання збільшення вартості підприємства, відповідно до рис. 1, є прийняття рішення стосовно оптимального розподілу економічної доданої вартості, створеної на підприємстві.

Розрахована величина *ЕДВ* показує: якщо у кожний період компанія заробляє рівно сті-

льки, скільки становлять середньозважені витрати на капітал, то дисконтована вартість її вільного грошового потоку повинна дорівнювати величині сукупного капіталу. Компанія коштує більше або менше, ніж її сукупний капітал, лише тією мірою, якою вона заробляє більше чи менше від своїх середньозважених витрат на капітал. Тож надбавка або знижка до сукупного капіталу повинна дорівнювати приведеній вартості майбутнього економічного прибутку компанії.

Таким чином, ринок буде оцінювати вартість підприємства, беручи до уваги й ринкову вартість використаного в бізнесі майна, і потенціал майбутніх доходів, хоча фактично це означає поєднання двох різних підходів до оцінювання бізнесу: майнового й дохідного.

Як видно з формули (5), економічна додана вартість утворюється лише в тому разі, коли рентабельність сукупного капіталу підприємства перевищує середньозважені витрати на капітал. Різниця між рентабельністю сукупного капіталу й середньозваженою ціною капіталу називається "spread". Іншими словами, вартість підприємства збільшується, якщо  $P_{CK} > \overline{C_{CK}}$ , і зменшується, якщо  $P_{CK} < \overline{C_{CK}}$  (рис. 3.).

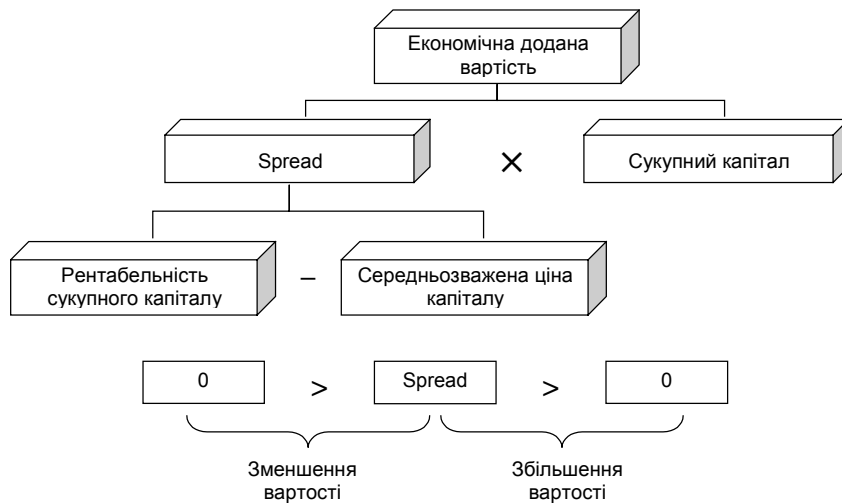


Рис. 3. Розрахунок економічної доданої вартості

У цьому випадку показник  $\overline{C_{CK}}$  у довгостроковому плані необхідно мінімізувати для досягнення оптимальної структури капіталу, тобто співвідношення власної та позикової його складових.

Економічна додана вартість розподіляється на виплату дивідендів та нерозподілений прибуток, за рахунок якого збільшується власний капітал:

$$D(t+1) = d_D(t) \times DEB(t), \quad (12)$$

де  $d_D(t)$  – частка доданої економічної вартості, що пішла на виплату дивідендів за акціями протягом періоду часу  $t$ .

Обмеженням у цьому випадку буде таке:

- якщо  $EDB(t) = 0$ , то  $d_D(t) = 0\%$ ; у такому разі ринковий вигравш власника при інвестиціях у це підприємство дорівнює нулю, оскільки підприємство не має резервів здійснення внутрішніх інвестицій, і, водночас, його власники не отримують віддачі на вкладений капітал у вигляді дивідендів;
- якщо  $EDB(t) > 0$ , то  $0\% \leq d_D(t) \leq 100\%$ .

Тобто підприємство має можливість інвестувати в подальший розвиток за рахунок нерозподіленого прибутку, водно-

час, його власники отримують віддачу на вкладений капітал, що сприяє зростанню ринкової вартості;

- якщо  $EDB(t) < 0$ , то  $d_D(t) = 0\%$ ; це фактично означає, що власники втрачають інвестований у підприємство капітал, в такому разі дивіденди за акціями не виплачуються.

При виникненні необхідності використання економічної доданої як внутрішніх інвестицій (рис. 1) її обсяг буде розраховуватись за формулою:

$$D_{BP}(t) = EDB(t-1) - D(t), \quad (13)$$

де  $D_{BP}(t)$  – дохід, який залишається в розпорядженні підприємства та є джерелом внутрішніх інвестицій на кінець періоду  $t$ .

Відповідно, зміна власного капіталу буде становити:

$$BK(t) = BK(t-1) + D_{BP}(t-1), \quad (14)$$

Запропонована модель дає можливість сформувати оптимальну збалансовану дивідендну політику, що забезпечує на початковому етапі моделювання зростання власного капіталу за рахунок чистого прибутку, спрямованого в розвиток підприємства, на завершальному етапі – максимальні доходи власників капіталу, що приводить до зростання ринкової вартості підприємства.

*Блок оцінювання ринкової вартості компанії*

Призначенням цього блоку в концепції моделювання збільшення вартості підприємства, відповідно до рис. 1, є справедлива оцінка ринкової вартості підприємства при оптимальному виборі методу оцінювання за обраною стратегією на підприємстві.

Щоб управляти вартістю підприємства, необхідно мати інструмент, за допомогою якого вона буде вимірюватись. Для вибору адекватного стандарту вартості бізнесу основною ознакою дохідності є джерело формування доходу. Ним може виступати: дохід від операційної діяльності підприємства та дохід від розпродажу активів підприємства. Відповідно до цього, виділяють два види вартості:

1. Вартість діючого підприємства (інвестиційна вартість). Ця вартість передбачає, що підприємство продовжує діяти та приносити прибуток.

2. Вартість підприємства за активами (ліквідаційна вартість). Ця вартість передбачає, що підприємство буде розформовано або ліквідовано, тобто підприємство оцінюється за видами матеріальних активів.

Тож, відповідно, можна сформулювати дві головні мети оцінювання підприємства:

- мета 1 – підвищення інвестиційної привабливості;

- мета 2 – можливий продаж підприємства.

У свою чергу, майновий підхід включає в себе:

1. Метод чистих активів. Цей метод розглядає вартість підприємства з точки зору здійснених витрат. Для нього характерне попереднє проведення оцінювання обґрунтованої ринкової вартості кожного активу балансу окремо, потім – визначення поточної вартості зобов'язань та, нарешті, з обґрунтованої ринкової вартості суми активів підприємства віднімається поточна вартість усіх його зобов'язань. Результат показує оціночну вартість власного капіталу підприємства. Тож для розрахунку оцінки підприємства за методом чистих активів буде використовуватись величина власного капіталу:

$$V_{ЧА}(t) = BK(t) - PK(t), \quad (15)$$

де  $V_{ЧА}(t)$  – вартість підприємства за методом чистих активів на кінець періоду часу  $t$ .

2. Метод ліквідаційної вартості. Цей метод застосовується, якщо в майбутньому передбачається банкрутство підприємства з наступним продажем активів. На величину ліквідаційної вартості впливають місце розташування підприємства, стан справ у галузі, зовнішній вигляд активів та інші фактори, які не відображені у балансі. У розрахунку також слід ураховувати знижку, якщо ліквідація термінова. Величина вартості визначається за формулою:

$$V_{ЛВ}(t) = (1 - L_{терм}) \cdot (BK(t) - PK(t)) - V_{Л}, \quad (16)$$

де  $V_{ЛВ}(t)$  – вартість підприємства за методом ліквідаційної вартості на кінець періоду часу  $t$ ;

$L_{терм}$  – знижка за терміновість при ліквідації;

$V_{Л}$  – витрати на ліквідацію підприємства.

Дохідний підхід до оцінювання ринкової вартості компанії включає:

1. Метод капіталізації доходів. При використанні цього методу репрезентативна величина доходу за один проміжок часу перераховується у вартість підприємства за допомогою коефіцієнта капіталізації. Ринкова вартість компанії буде визначатися доходом, отриманим її власниками та ставкою капіталізації:

$$V_{КД}(t) = \frac{D(t)}{K}, \quad (17)$$

де  $V_{КД}(t)$  – вартість підприємства за методом капіталізації доходів на кінець періоду часу  $t$ ;

$K$  – ставка капіталізації.

Величина ставки капіталізації може визначатись експертним шляхом або одним із загальноприйнятих методів розрахунків, наприклад, як різниця між середньозваженою ціною капіталу та очікуваним темпом приросту прибутку:



$$K(t+1) = \overline{CCK}(t) - \left( \frac{D_{BP}(t)}{D_{BP}(t-1)} - 1 \right) \times 100\% \quad (18)$$

2. Метод надлишкового прибутку. Цей метод базується на передумові про те, що надлишкові прибутки приносять підприємству не відображені в балансі нематеріальні активи, які забезпечують дохідність на активи та на власний капітал вище від середньогалузевого рівня. У розрахунку передбачається визначення гудвілу, який являє собою сукупність невід'ємних нематеріальних переваг підприємства, здатних приносити йому екстраординарні прибутки та представлених у вигляді ресурсів, використаних у фінансово-господарських діяльності. Відхилення ціни продажу підприємства від ринкової вартості його чистих активів зумовлено відшкодуванням вартості гудвілу:

$$V_{НП}(t) = BK(t) - PK(t) + \frac{CK(t)P_{CA}(t) - (BK(t) - PK(t)) \cdot P_{CA}(t)}{K} \quad (19)$$

де  $V_{НП}(t)$  – вартість підприємства за методом надлишкових прибутків на кінець періоду часу  $t$ ;

$P_{CA}(t)$  – рентабельність чистих активів підприємства.

Як правило, методи визначення ринкової вартості засновані на принципі порівняння з аналогами. При реалізації порівняльного підходу використовують:

1. Метод компанії-аналога. Цей метод є загальним способом визначення оціночної вартості підприємства, часток у капіталі підприємства й цінних паперів, які емітують підприємства. Він базується на порівнянні підприємства з аналогічними компаніями, частками у їх капіталі й цінними паперами, що були реально продані на ринку. Таким чином, головна умова застосування методу – це існування сформованого ринку, на якому можливо підшукати здійснену угоду купівлі/продажу компанії-аналога. Вартість оціночної компанії визначається як добуток відношення ринкової ціни компанії-аналога та її базового показника, на базовий показник компанії, що оцінюється:

$$V_{КА}(t) = D(t) \cdot \frac{V_A(t)}{D_A(t)}, \quad (20)$$

де  $V_{КА}(t)$  – вартість підприємства за методом компанії-аналога на кінець періоду часу  $t$ ;

$V_A(t)$  – ринкова вартість компанії-аналога на кінець періоду часу  $t$ ;

$D_A(t)$  – обсяг виплачених дивідендів за акціями компанії-аналога протягом періоду часу  $t$ .

2. Метод галузевих коефіцієнтів. У цьому методі використовуються коефіцієнти, які показують, скільки гривень ринок готовий заплатити за 1 грн чистого прибутку, виручки чи ін-

шого фінансового показника емітента. Для розрахунку ринкової вартості підприємства було обрано коефіцієнт  $P/E$  (price/earnings) – відношення ринкової капіталізації компанії до її чистого прибутку. Тож, якщо чистий прибуток ( $\Pi_{ч}$ ) подати формулою:

$$\Pi_{ч}(t) = P_{CK}(t) \cdot CK(t), \quad (21)$$

Тоді ринкова вартість буде визначатись як:

$$V_{ГК}(t) = P/E \cdot \Pi_{ч}. \quad (22)$$

Після вибору найбільш доцільних методів оцінювання відповідно до цілей організації необхідно розрахувати вагові коефіцієнти по кожному з них. Підсумкова величина вартості підприємства визначається одним з базових методів – суб'єктивним (експертним) зважуванням:

$$V(t) = \sum_{i=1}^n \omega_i V_i(t), \quad (23)$$

де  $V(t)$  – загальна ринкова вартість підприємства;

$n$  – кількість обраних методів;  $\omega_i$  – вагові коефіцієнти, значення яких залежать від обраної мети;

$V_i(t)$  – ринкова вартість підприємства за  $i$ -методом.

Управління вартістю передбачає, що нова вартість створюється лише тоді, коли компанія отримує таку віддачу від інвестованого капіталу, яка перевищує витрати на залучення капіталу. На цій концепції побудований весь механізм прийняття важливих стратегічних та оперативних рішень. Правильно налагоджене управління вартістю означає, що всі прагнення компанії, аналітичні методи та прийоми менеджменту спрямовані до однієї загальної мети: допомогти компанії максимізувати свою вартість, будуючи процес прийняття управлінських рішень на ключових факторах вартості.

Протягом кожного періоду часу приймається рішення стосовно частки доданої вартості, що пішла на виплату дивідендів за акціями. Чим вона більша, тим більшою є ринкова вартість компанії. Проте зменшення таким чином реінвестованого прибутку зменшує додану вартість майбутніх періодів. Тому, цільовою функцією завдання максимізації ринкової вартості підприємства буде така:

$$\min[V(t)] \rightarrow \max, \quad (24)$$

Управління вартістю компанії правильніше за все розуміти в ракурсі поєднання вартісного мислення та управлінських процесів і систем.

Управлінські процеси, характерні для динамічних систем, складаються з планування, розробки цільових нормативів, оцінювання результатів та системи матеріального заохочен-

ня. Економічний стимул є рушійною силою, необхідністю будь-якої компанії для ведення бізнесу. Він спонукає менеджерів та інших працівників досягати максимізації вартості своєї організації. Ці процеси виявляються дієвими лише в тому разі, коли обмін інформацією на підприємстві при плануванні, складанні кошторисів і бюджетів, прийнятті інших рішень будується на вартісних принципах.

#### *Реалізація та оцінювання рішень*

Цей блок дає змогу застосувати декілька сценаріїв оцінювання та збільшення вартості при підборі оптимальної дивідендної політики. Для підтримки прийняття рішення щодо оптимального сценарію управління вартістю передбачений аналіз та оцінювання ефективності кожного з них.

У результаті моделювання розробляється оптимальна дивідендна політика, яка забезпечує збалансоване зростання власного капіталу компанії.

На виході блоку отримуємо рекомендації щодо вибору дивідендної політики, тобто розподілу економічної доданої вартості на виплату дивідендів та капіталізацію, залежно від обраної мети оцінювання ринкової вартості керівництвом підприємства для досягнення головної мети управління вартістю – її збільшення.

#### **IV. Висновки**

Управління вартістю підприємства з метою оптимізації структури капіталу та збільшення ринкової вартості підприємства передбачає системний підхід, у межах якого

можна визначити такі блоки: блок вхідних параметрів; блок формування економічної доданої вартості; блок розподілу доходу; блок оцінювання ринкової вартості компанії; реалізація та оцінювання рішень.

Етап реалізації та оцінювання рішень повинен розкрити доцільність кожного з отриманих сценаріїв та забезпечити вибір більш привабливого сценарію управління вартістю.

#### **Список використаної літератури**

1. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / за ред. А.В. Чупіса. – Суми: Видавництво "Довкілля", 2001. – 404 с.
2. Эванс Френк Ч. Оценка компании при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Френк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
3. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теория ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер. – М.: Дело, 1999. – 272 с.
4. Хикс Дж. Стоимость и капитал: пер. с англ. / Дж. Хикс; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
5. Martin J. Value Based Management. The Corporate Response to the Shareholder Revolution / J. Martin, Petty J. William. – Harvard Business School Press. – 2000.
6. Мертенс А. Стоимость компании в теории и на практике / А. Мертенс // Финансовый директор. – 2002. – № 5 (9). – с. 15–20.

*Стаття надійшла до редакції 03.09.2013.*

#### **Порохня В.М., Бирський В.В., Жулид А.Е. Концептуальные основы оценки и увеличение рыночной стоимости предприятия**

*Предложенная в статье концепция позволяет сформировать оптимальную сбалансированную дивидендную политику, обеспечивающую на начальном этапе периода моделирования рост собственного капитала за счет чистой прибыли, направляемой в развитие предприятия, на завершающем этапе – максимальные доходы владельцев капитала, что приводит к росту рыночной стоимости предприятия.*

**Ключевые слова:** рыночная стоимость, собственный капитал, концепция, модель.

#### **Porohnya V., Byrskyu V., Zhulid A. Conceptual foundations of evaluation and increase the market value of the company**

*The proposed concept allows to generate optimal balanced dividend policy that provides for an initial period of growth modeling equity through net income, which is directed to the development of enterprises in the final – maximum income of owners of capital, which leads to an increase in the market value of the company.*

*Target any company should be to maximize value for owners, ie shareholders, that the economic benefits they receive from investing in the company. To achieve this task has been built structurally functional scheme which focuses on the main stages of formation, evaluation and increase the market value of the enterprise. It is a set of interconnected blocks: input parameters, block the formation of economic value added, income distribution block, block estimation of the market value of the company, implementation and evaluation of solutions.*

*Cost Management Company to optimize the capital structure and increase the market value of the company, provides a systematic approach within which we can determine the following blocks: input parameters, block the formation of economic value added, income distribution block, block estimation of the market value of the company, implementation and evaluation of decisions. Stage of implementation and evaluation of decisions should reveal the feasibility of each of the resulting scenarios and provide a range of plausible alternative cost management.*

**Key words:** market value, equity, a concep, model.

УДК 631. 152

І.Ю. Салькова

кандидат економічних наук  
Вінницький національний аграрний університет**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*У статті розглянуто заходи щодо удосконалення фінансової структури управління на підприємствах олійно-жирової промисловості, що сприятиме зміцненню конкурентних переваг та підвищенню конкурентоспроможності. Визначено особливості формування та функціонування фінансової структури управління інтегрованих об'єднань в олійно-жировій галузі України. Доведено, що значні конкурентні переваги мають компанії з вертикально інтегрованою структурою виробництва. Запропоновано методику удосконалення фінансової структури управління підприємства за умов розвитку конкурентного середовища.*

**Ключові слова:** структура, управління, об'єднання, інтеграція, холдинг, харчова промисловість, олійно-жирова галузь.

**I. Вступ**

Формування ефективної структури управління, яка мобільно й у короткі терміни реагувала б на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, є найгострішою проблемою багатьох підприємств в умовах конкуренції. Тому постійно постає необхідність в удосконаленні організаційної структури підприємства, особливо фінансової. Одним із напрямів зміцнення конкурентних переваг олійно-жирових підприємств на ринку, підвищення їх конкурентоспроможності є реструктуризація, яка передбачає здійснення заходів, спрямованих на вдосконалення фінансової структури підприємства, управління, форми власності. Такі заходи здатні покращити фінансовий стан підприємства, збільшити обсяги випуску продукції і, як наслідок, підвищити конкурентоспроможність.

Проблемні питання удосконалення організаційної структури підприємств відображено в працях українських та зарубіжних учених Р. Алібера, Г. Антонова, Г. Баккера, П. Буряка, О. Вільямсона, Е. Грехема, Дж. Даннінга, В. Дементьєва, М. Долішнього, В. Забродського, С. Зайзель, Р. Кейвса, М. Кизима, М. Козоріз, Ф. Крюгер, А. Мелентьєва, І. Продіуса, М. Пріступи, В. Рязанцева, С. Савчук, Дж. Хелмінка та ін. Однак поза увагою залишається завдання пошуку критеріїв оптимізації фінансового управління, що відповідає сучасним вимогам діяльності олійно-жирових підприємств. Це зумовлює актуальність досліджень, спрямованих на вирішення науково-практичного завдання удосконалення фінансової структури управління на підприємствах олійно-жирової промисловості.

**II. Постановка завдання**

Метою статті є визначення заходів щодо удосконалення фінансової структури управ-

ління на підприємствах олійно-жирової промисловості.

**III. Результати**

Передусім, важливе значення має організаційна та фінансова структура об'єднання підприємств олійно-жирової промисловості в холдинги, яка має впливати із стратегії розвитку холдингу. Об'єднання підприємств різної специфіки без вертикальної або горизонтальної інтеграції не дасть результату з консолідації бізнесу. Грамотно побудована структура є зручним інструментом для побудови короткострокового бюджетного циклу холдингу. Розробкою фінансової структури в холдингу, на нашу думку, повинна займатися фінансова служба або залучені консультанти.

Згідно з проведеними дослідженнями, в Україні холдинги, в т. ч. й ті, які включають виробників олії, використовують у своєму управлінні та плануванні показники фінансової структури. [2, с. 105; 3, с. 203]. Це є стратегічною помилкою, оскільки фінансова структура є лише базисом для побудови бюджетного процесу на окремому підприємстві або в холдингу та відображає не всі показники діяльності. Підприємства згідно з такою схемою управління отримують переважно показники рентабельності. На нашу думку, власників має цікавити зростання вартості бізнесу, тому, крім фінансової структури, повинні бути розроблені також стратегічні показники роботи з клієнтами, показники внутрішніх бізнес-процесів, інновацій та зростання. Через таку систему олійно-жирове підприємство реалізуватиме свої стратегічні цілі. Водночас, при створенні холдингів олійно-жирові підприємства створюють таку організаційну структуру, яка повторює фінансову. Вважаємо, що при створенні холдингу організаційна та фінансова структура мають існувати автономно.

Дослідження доводять, що інтеграція підприємств АПК України розвивалася за такими етапами: 1) центрами прибутку ставали окремі підприємства, потім – агреговані бізнес-одиниці, які об'єднують підприємства за певною ознакою; 2) перехід до стратегічних показників за всіма структурними підрозділами холдингу [5]. Стратегічною помилкою є те, що головним показником діяльності підприємств вважалось виконання виробничих

нормативів з переробки давальницької сировини, яку останні отримували від керуючої компанії. Для удосконалення фінансової структури холдингів, до яких входять олійно-жирові підприємства, рекомендуємо запровадити центри фінансової відповідальності. Залежно від повноважень і відповідальності керівників структурна одиниця може бути центром інвестицій, центром прибутку або центром витрат (рис. 1).

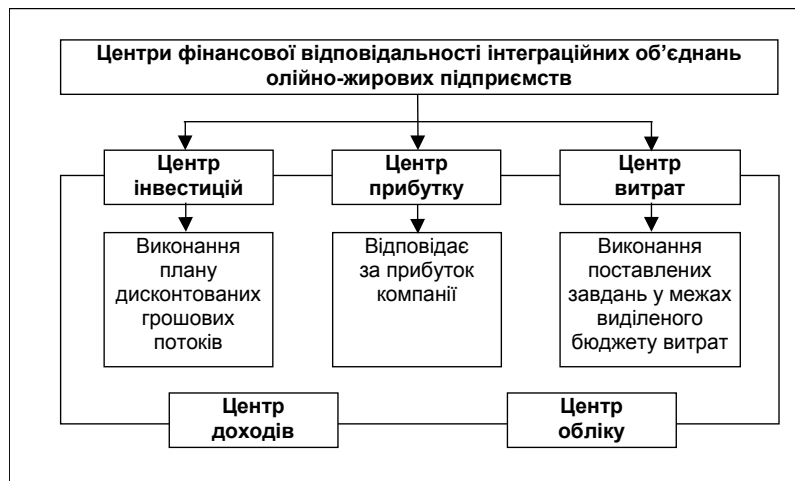


Рис. 1. Центри фінансової відповідальності інтеграційних об'єднань олійно-жирових підприємств  
Джерело: власні дослідження.

Кожен із центрів фінансової відповідальності інтеграційних об'єднань олійно-жирових підприємств має виконувати відповідну мету. Основною метою, яка покладена на центр інвестицій, буде фінансова відповідальність за виконання затвердженого на його підрозділі бізнес-плану, тобто відповідальність за виконання плану дисконтованих грошових потоків. Метою створення центру є створення відповідальності за прибуток холдингової компанії. Центр витрат відповідатиме за виконання поставлених завдань у межах виділеного бюджету витрат. Можливе виділення й інших центрів, зокрема центру доходів та центру обліку. Кожне підприємство інтеграційного об'єднання, до якого входять олійно-жирові підприємства, має самостійно розробляти, впроваджувати та класифікувати центри відповідальності.

Дослідження інтеграційних об'єднань, до складу яких входять олійно-жирові підприємства, зокрема агропромислової компанії "Кернел", показали, що з точки зору розподілу за центрами та фінансовою відповідальністю центром прибутку є керуюча компанія. Керуюча компанія з одного боку, займається продажами, а з іншого – здійснює закупівлі основної сировини для виробництва, що становить 70–85% прямої виробничої собівартості [7]. Проте говорити, що всі 100% відповідальності за отримання прибутку лежать у межах компетенції керуючої компанії, неправильно, тому що виробництво здійснюється в регіонах і центр

регулює не всю виробничу собівартість. У компаніях такого типу центрами витрат є виробничі підрозділи, якими є потужності з виробництва олії та агровиробництва. Саме ці центри займаються виробництвом олійної продукції, що експортується, дистрибуцією на внутрішньому ринку та ін.

На нинішньому етапі інтеграції олійно-жирових підприємств доцільно зосередити управління фінансами, бюджетний процес, контроль за виконанням бюджетів у керуючій компанії. Слід акцентувати увагу на відповідальності підприємств за повну виробничу собівартість, оскільки закупівлями значної частини сировини займається керуюча компанія. Водночас, надалі повинна скластися ситуація, коли виробничі майданчики будуть формувати повну виробничу собівартість. Пропонуємо для цього в холдингу впроваджувати такий захід, як єдина система бюджетного планування та управлінської звітності. При складанні звітності слід здійснювати коректування з метою адекватної консолідації управлінської звітності всієї групи та виключити взаєморозрахунки.

Доцільним є створення в олійно-жировій промисловості різних типів холдингів залежно від особливостей фінансового управління. При сильній централізації холдингу олійно-жирових підприємств фінансове управління зводиться до перевірки виконання планових виробничих нормативів регіональних заводів. При цьому фінансове управління концентруватиметься у керуючій компанії, яка прийма-

тиме ключові управлінські рішення. Натомість, якість управлінської звітності та бюджетів керуючої компанії безпосередньо впливатиме на ефективність бізнесу.

Відомо, що залежно від організаційної структури існують декілька типів холдингів. Створення горизонтальних холдингів передбачає об'єднання однорідних бізнесів, що являють собою філіальні структури, якими управляє головна компанія [8, с. 22]. Для підприємств олійно-жирової промисловості пропонуємо об'єднання в такий холдинг окремих підприємств: олійноекстракційних, маргаринових та миловарених заводів. Вертикальні холдинги олійно-жирових підприємств, що є об'єднанням підприємств в одному виробничому ланцюжку, на нашу думку, мають включати виробників олії, підприємства з надання послуг з перевалки олії у портах, підприємства зі зберігання олійних культур на внутрішніх елеваторах, агровиробництво.

При децентралізованому управлінні холдингу олійно-жирових підприємств актуалізується необхідність акценту на уніфікації управлінської звітності кожної бізнес-одиниці з точки зору методології та звітних форм. Перед вибудовуванням фінансової структури такого холдингу слід розробити єдину для всіх бізнес-одиниць систему управлінської звітності та бюджетування. Інакше прибуток в центрах прибутку розраховуватиметься різними методами й результати роботи підрозділів неможливо буде порівняти.

З огляду на класичну побудову децентралізованого холдингу, управління ним є складним процесом через розподіл витрат керуючої компанії з бізнес-одиницями, що необхідно для розрахунку рентабельності кожного центру прибутку. Також виникатимуть проблеми в організації процесу внутрішньокорпоративної звітності, оскільки слід розробити єдину методику збору фінансової інформації, навчити людей на місцях та налагодити підготовку звітності.

Одним з важливих інструментів внутрішньої роботи холдингу є відносини між керуючою компанією та її структурними підрозділами. Олійно-жировим підприємствам у процесі інтеграції доцільно розробити правила, які визначають порядок роботи кожної структурної одиниці у сфері фінансів, маркетингу, менеджменту, політики продажу, кадрової політики, реклами тощо.

Дослідженнями встановлено, що важливу роль у конкурентоспроможності олійно-жирових підприємств відіграє оборотний капітал. У першій половині 1990-х рр. вітчизняні олійно-жирові підприємства майже втратили грошовий оборотний капітал через інфляцію, жорстку грошову політику, низьку платіжну дисципліну та сформовану немонетарну економіку загального бартеру й неплатежів. Можливості ефективного управління оборотним

капіталом за ринковими принципами з'явилися лише наприкінці 1990-х рр. унаслідок зростання валютної виручки та підвищення рівня монетизації економіки.

При цьому частка конкурентоспроможних та фінансово стійких підприємств була досить низькою. Зростання імпорту, цін на енергію і транспортних тарифів погіршило фінансове становище олійно-жирових підприємств. Управління оборотним капіталом є важливим питанням реструктуризації олійно-жирових підприємств та містить такі пункти: принципи управління оборотним капіталом холдингу в сучасних умовах; показники ефективності використання оборотного капіталу бізнес-одиниць; шляхи переходу до бюджетного управління фінансовими потоками холдингу; основні напрями факторного аналізу використання оборотного капіталу.

З огляду на те, що капітал холдингу складається переважно із цінних паперів та інших швидколіквідних активів, сконцентрованих у резервних та інвестиційних фондах, а не з товарно-матеріальних запасів, незавершеного виробництва й поточної дебіторської заборгованості, яка належить дочірнім компаніям, джерела його збільшення вбачаємо в зростанні його ринкової капіталізації, додатковій емісії акцій і корпоративних облігацій, реструктуризації боргових зобов'язань за більш низької прибутковості, капіталізації прибутку, раціональному використанні амортизаційного фонду, тобто управлінні активами бізнес-групи (рис. 2).

Ефективність використання оборотного капіталу холдингу слід оцінювати за показниками зростання ринкової капіталізації холдингової бізнес-групи, рентабельності використання капіталу, терміну окупності (повернення) інвестицій, співвідношення плати за кредит і рентабельності його використання. Водночас, для оцінки ефективності використання оборотного капіталу дочірніх підприємств рекомендовано збільшити швидкість обороту матеріальних оборотних коштів, виробничих запасів тощо. З огляду на те, що управління фінансовими потоками в холдингу пов'язане з операціями на фондовому, кредитному й валютному ринках, інвестиційними проектами, злиттям та поглинанням фірм, вважаємо, що одним із заходів управління оборотним капіталом холдингу є випуск корпоративних облігацій, що зумовить такі переваги: облігації безпечні з точки зору захисту від поглинань конкурентами; зменшать залежність від одного кредитора; порівняно з банківськими кредитами та векселями облігації вигідніше з огляду на податкові та вартісні переваги; збільшиться термін кредитування і знизиться ціна позикових коштів.



Рис. 2. Джерела збільшення капіталу холдингу, до складу якого входять олійно-жирові підприємства  
Джерело: власні дослідження.

Успішне інтегрування олійно-жирових підприємств вимагає консолідації фінансів, що передбачає складання балансу, звіту про фінансові результати та грошові кошти. Консолідація звітності, зокрема балансу, приведе до високого рівня об'єднання активів, сприятиме зниженню неплатежів. Це зумовлено тим, що холдингова компанія представлятиме собою групу юридично самостійних, але економічно та фінансово взаємопов'язаних компаній. Також при інтегруванні олійно-жирових підприємств слід урахувувати узгодження інтересів акціонерів, менеджерів і працівників холдингу, захист від ворожих структур. Останнє вбачаємо у консолідації пакетів акцій холдингу, переході на єдину акцію, уточненні процедури прийняття рішень у статутах підприємства.

Однією з проблем, що може справляти істотний вплив на діяльність олійно-жирових підприємств, і особливо холдингів, є здатність керівництва компанії контролювати підпорядковані підприємства. Основами управління для олійно-жирових підприємств мають стати: обов'язкова формалізація всіх процедур управління (бізнес-процесів), застосування типових процедур і структур управління на всіх підприємствах холдингу, формування ефективних структур внутрішнього контролю підприємств з боку власників і керуючих структур.

Обов'язкова формалізація всіх процедур управління повинна проводитися на основі типової схеми, що включає бізнес-процеси, які взаємодіють, а саме: розробки нового продукту, просування і продажів продукції, виробничої діяльності, відтворення матеріальних ресурсів та основних засобів, відтворення компетенції персоналу, розрахунків з контрагентами. Застосування типових процедур і струк-

тур управління на підприємствах холдингу полягатиме в розробці комплексу типових регламентів взаємодії, їх адаптації для кожного підприємства холдингу та обов'язковості їх застосування. При цьому розроблятимуться регламенти горизонтальної (між службами підприємств) і вертикальної (між керуючою компанією і підприємствами) взаємодії.

Формування ефективної структури внутрішнього контролю олійно-жирових підприємств з боку власників і керуючих структур вбачаємо у введенні "контрольних точок" у бізнес-процеси й регламенти взаємодії. Вважаємо, що система контролю в інтеграційних утвореннях олійно-жирових підприємств має базуватись на певних принципах. Здійснення контролю має відбуватись лише за стратегічними напрямками. У цьому контексті стратегічними напрямками для олійно-жирових підприємств є фінансові питання, що є кінцевою метою діяльності, юридичні питання, оскільки від них багато в чому залежить існування підприємства, питання організаційного розвитку, тому що вирішення цих питань забезпечує прозорість систем управління підприємств.

#### IV. Висновки

Отже, перспективним напрямом підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств олійно-жирової промисловості визначено формування інтеграційних об'єднань, функціонування яких здійснюватиметься з виокремленням в управлінській структурі центрів інвестиційного та облікового забезпечення, витрат, доходів та прибутку. При практичному впровадженні, поряд з наведеною структурою фінансових центрів інтегрованих олійно-жирових підприємств, система управління їх діяльні-

стю включатиме елементи, відповідальні за маркетингове, технологічне, юридичне, соціальне забезпечення, завдяки побудові регламентів взаємодії між окремими підсистемами та введенню "контрольних точок" у бізнес-процеси.

#### Список використаної літератури

1. Агропрофі [Електронний ресурс] // Український тижневик ділової інформації. – Режим доступу: [www.agroprofi.com.ua](http://www.agroprofi.com.ua).
2. Баккер Г. Как успешно объединить две компании / Ганс Баккер, Джерен Хелминк ; пер. с англ. Т.И. Митасова ; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая. – Минск : Гревцов Паблшер, 2008. – 288 с.
3. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 240 с.
4. Динз Г. К победе через слияние. Как обратит отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
5. Масло Украины [Электронный ресурс] // Агентство промышленных новостей. – Режим доступа: <http://www.ukroliya.kiev.ua/industry/2134>
6. Офіційний сайт "Бунге Україна" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bunge.com](http://www.bunge.com).
7. Офіційний сайт "Кернел Груп" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wwwus.kernel.ua/rus/about/about.html>.
8. Продіус І.П. Удосконалення організаційної структури управління промислового підприємства / І.П. Продіус, М.П. Пріступа // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3–4. – С. 17–25.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2013.

#### Салькова И.Ю. Теоретические аспекты совершенствования финансового управления на предприятиях масложировой промышленности

*В статье рассмотрены мероприятия по совершенствованию финансовой структуры управления на предприятиях масложировой промышленности, что будет способствовать укреплению конкурентных преимуществ и повышению конкурентоспособности. Определены особенности формирования и функционирования финансовой структуры управления интегрированных объединений в масложировой отрасли Украины. Доказано, что значительные конкурентные преимущества имеют компании с вертикально интегрированной структурой производства. Предложена методика совершенствования финансовой структуры управления предприятия в условиях развития конкурентной среды.*

**Ключевые слова:** структура, управление, объединение, интеграция, холдинг, пищевая промышленность, масложировая отрасль.

#### Sal'kova I. Improving the financial management structure of at the enterprises oil and fat industry

*The aim of the article is to identify measures to improve the financial structure of the business management oil and fat industry.*

*Consider measures to improve the financial management structure of the business oil and fat industry that will strengthen competitive advantage and increase competitiveness. The features of the formation and functioning of the financial management structure integrated organizations in oil and fat industry of Ukraine. It is shown that significant competitive advantages companies are vertically integrated production structure. It is recommended to implement centers of financial responsibility, depending on the powers and responsibilities of directors structural unit can be the center of investments profit center or cost center. The main purpose of which is fixed at the center of investments will be financially responsible for the implementation of the approved subdivision on its business plan, that is responsible for the plan of discounted cash flows. Cost center responsible for the execution of tasks within the allocated budget expenditures.*

*Oil and fat businesses in the integration process should develop rules that determine the order of each structural unit in finance, marketing, management, sales policy, personnel, advertising.*

*Working Capital Management is an important issue of restructuring oil and fat businesses and contains the following: principles of management of working capital holding in the present conditions, the performance of the use of working capital business units; migration paths to the budget management of financial flows of holding, the main directions of factor analysis using working capital.*

*Thus, research to improve the financial management structure oil and fat businesses showed that the main method of control of the holding to be preemptive actions. In the field of Finance should introduce binding variant planning and approval of several options plans that will take into account the possible negative trends in the market, limit the amount of contracts that directors of companies enter into no agreement with management or owners of the holding, type of procedure prior discussion and protection of annual plans and investment projects that will ensure the validity of the plan development and approval.*

**Key words:** structure, management, union, integration, holding, food processing, oil and fat industry.

## МОТИВАЦІЙНА ГНУЧКІСТЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості поняття “гнучкість” з точки зору мотивації підприємств. Існування таких видів гнучкості, як організаційна, структурна, економічна, стратегічна, тактична, оперативна, дає змогу виокремити також мотиваційну гнучкість. Якщо застосовувати виробничі функції в системі мотиваційної гнучкості, то показники еластичності дають змогу оцінювати реакцію на зміни у використанні ресурсів та сформувати підходи щодо потреб підприємств.

**Ключові слова:** гнучкість, мотивація, підприємство, еластичність, ресурси, капітал, робоча сила, інформація, увага.

### I. Вступ

Проблеми забезпечення гнучкості в різних сферах діяльності актуальні для будь-якої економічної системи. У результаті розвитку промисловості питання гнучкості вирішуються в усіх сферах діяльності підприємств. Мотиваційна гнучкість виглядає особливо, оскільки вона відображається у гнучкості інших функцій діяльності суб'єкта господарювання.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі поняття гнучкості часто розглядають як гнучкість інновацій, системи оплати та ринку праці, ціноутворення, виробництва, бюджету, фінансів, управління і т. д. Найбільше праць стосується гнучкості організації та стратегічної гнучкості.

Гнучкість організації розглядають, як правило, у контексті успішності діяльності підприємства [2] або ефективності [6], класифікаційних ознак [3], взаємозв'язку між ресурсними й системними параметрами [4], оцінювання рівня гнучкості [5], розвитку в змінному і складному середовищі [1].

Стратегічну гнучкість розглядають у зв'язку з маркетинговою гнучкістю [9], а також на засадах синергізму пропонують такі поняття, як “точка стратегічної гнучкості” та “лінія стратегічної гнучкості” [10].

Виробничу гнучкість найчастіше використовують, коли розглядають особливості технічного обладнання, що дає змогу збільшувати обсяг виробництва або переналагоджуватися з метою виробництва нових видів продукції. Елементи виробничої гнучкості можна розглядати в контексті організаційної та стратегічної гнучкості.

### II. Постановка завдання

**Мета статті** – визначити поняття “мотиваційна гнучкість у функціонуванні підприємств” виходячи з підходів до інших типів гнучкості та на основі неокласичної теорії дати оцінку її

значення шляхом економічної інтерпретації математичних розрахунків еластичності.

### III. Результати

Необхідність розвитку виробничого потенціалу держави вимагає оцінювання ролі виробничих підприємств у системі економічних відносин. Найбільш важливою вимогою до забезпечення рівня ефективності є здатність змінюватися під дією зовнішніх та внутрішніх факторів з метою перемоги в конкурентній боротьбі.

Діяльність виробничого підприємства можлива, якщо воно забезпечене інвестиціями, має достатній бюджет та інноваційний потенціал, які дають змогу виконати його місію. Як наслідок, спостерігається мотивація діяльності підприємств, що полягає в посиленні потенціалу використання різноманітних ресурсів у виробничому процесі.

В економічній теорії у вигляді ресурсів (факторів виробництва) розглядають два види ресурсів – працю та капітал. Ці два фактори характеризують виробничий процес, а тому для його оцінювання зручно використовувати неокласичну теорію, що передбачає застосування виробничих функцій.

Однак у теперішніх умовах розвитку економіки та посилення конкуренції ресурсом можна вважати також інтелект та інформацію, а Г. Саймон розглянув як обмежений ресурс не інформацію, а увагу [8, с. 35].

Найбільш типовими є підходи, коли визначають такі види гнучкості виробничого потенціалу, як структурна, організаційна та економічна. Залежно від тривалості розв'язання завдань потрібно розрізняти також оперативну, тактичну та стратегічну гнучкість [7, с. 5].

Як наслідок, мотиваційну гнучкість пропонуємо розглядати, з одного боку, через виробничий потенціал, як гнучкість структури (Г.С.), організації (Г.О.) та економіки (Г.Е.), з іншого – як оперативну (О.Г.), тактичну (Т.Г.) та стратегічну (Стр.) (рис. 1).



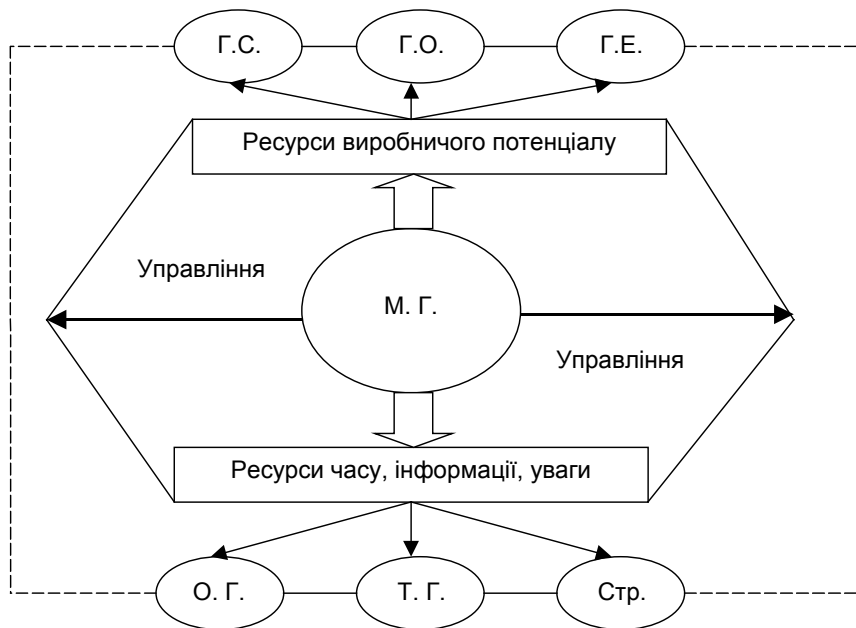


Рис. 1. Управління в системі мотиваційної гнучкості

Мотиваційна гнучкість виробництва виявляється в таких чинниках:

- наявність вибору якомога більшої кількості ресурсів;
- намагання використати в діяльності всі наявні ресурси;
- підвищення віддачі від використання наявних ресурсів;
- заміність ресурсів.

Підприємець у процесі виробництва продукції завжди враховує мотиваційну гнучкість, оскільки ці чинники дають змогу стимулювати прийняття раціональних управлінських рішень. Підприємство повинно мати якомога більшу кількість ресурсів, використовувати їх у всій повноті та підвищувати віддачу за наявності високого рівня заміності, однак керівник також виходить із позитивного чи негативного значення ресурсу.

Як приклад, інформація є важливим ресурсом, що впливає у процесі діяльності на прийняття управлінських рішень, причому кожен працівник бажає бути достатньо інформованим, проте значні потоки інформації створюють небезпеку втрати ще одного ресурсу – уваги. Таким чином, гнучкість у процесі мотивації виражається як у потребі в інформації, так і в наявності уваги, оскільки в іншому разі погіршиться якість управлінських рішень.

Виходячи зі зв'язку “інформація – увага”, можна визначити, на скільки слід збільшити обсяг наданої інформації, щоб зменшити увагу. У свою чергу, підвищення рівня уваги приводить до зменшення потреби в інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Якщо виходити із неокласичної теорії, де розглядають взаємодію у процесі виробництва

“капітал – робоча сила”, то можна стверджувати: внаслідок приросту ресурсів, що використовуються для максимізації обсягу виробництва, темпи зростання витрат на капітал будуть більшими, ніж на працю, оскільки більш технологічне і продуктивне обладнання дає змогу швидше досягти максимальних виробничих показників.

Наявність високотехнологічного обладнання свідчить про інтенсифікацію виробництва, оскільки значно підвищується продуктивність праці при зменшенні витрат на її утримання. Навпаки, екстенсивне виробництво дає можливість економити на технологіях, проте витрати на непродуктивну робочу силу збільшуються.

Шляхи розвитку виробництва є напрямами трансформування економіки, що або ігнорують мотиваційну гнучкість (екстенсифікація), або користуються нею (інтенсифікація).

Ринковий тип економіки реагує не на наявність ресурсів як таких, а будує підприємницькі структури на основі конкуренції, де ресурси створюються, а не переносяться у вигляді “капітал – робоча сила”. У такому разі інтенсифікація породжується умовами ринкових відносин і є виявленням чинників мотиваційної гнучкості, де повне задоволення суб'єктів діяльності є неможливим, оскільки потреби збільшуються, а стимул підприємця базується на економії ресурсів.

Адміністративно-планова економіка, навпаки, мотиваційну гнучкість виключає, оскільки процес створення ресурсів, як правило, ігнорується. Більше того, екстенсивний розвиток у такому разі будується на цілеспрямованій заміні робочою силою капіталу. Тому підприємства ефективні лише тоді, ко-

ли отримують значний обсяг ресурсу. Потреби в ресурсах будуть задоволені, проте відсутність мотиваційної гнучкості зумовить технологічне відставання підприємств, низьку продуктивність і втрату ресурсів.

Мотиваційну гнучкість можна оцінювати завдяки розрахунку показників економічної

еластичності, оскільки еластичність характеризує реакцію однієї змінної на зміну іншої.

Результати розрахунків показників еластичності найкраще подати у вигляді чинників мотиваційної гнучкості. Найбільш яскравими прикладами є еластичність випуску за ресурсами виробництва, масштабом виробництва та заміною ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Еластичність мотиваційної гнучкості

Чинники мотиваційної гнучкості підприємства	Вид еластичності	Характеристика математично-статистичного апарату	Економічний зміст
Використання всіх ресурсів	Еластичність випуску за ресурсом виробництва	– Середня величина (капітал та праця); – гранична величина (капітал та праця)	Один відсоток додаткового використання кожного окремого ресурсу дає приріст випуску продукції менше ніж один відсоток
Віддача від використання ресурсів	Еластичність випуску від масштабу виробництва	Результат доведення теореми Ейлера	Еластичність від масштабу виробництва дорівнює сумі всіх еластичностей виробничих функцій, що в точності дорівнює показнику ступеня однорідності
Замінність ресурсів	Еластичність заміни ресурсів	Гранична норма заміщення (заміни) $i$ -го ресурсу $j$ -м ресурсом показує, скільки одиниць $j$ -го ресурсу звільниться при збільшенні $i$ -го ресурсу на одну нескінченно малу одиницю	Еластичність заміни показує на скільки відсотків зміниться відношення факторів при зміні граничної норми заміщення на нескінченно малий відсоток

Мотиваційний чинник наявності вибору якомога більшої кількості ресурсів показує потребу у використанні всіх можливих ресурсів. Однак підприємство обирає лише певну кількість  $n$  потрібних у виробництві, найбільш оптимальних, ресурсів.

Лінійна виробнича функція має вигляд рівняння  $y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n$ , що дає можливість вирахувати величину необхідних для виробництва  $n$  ресурсів. У такому разі спостерігається “неявна мотивація”. Вона пов’язана з тим, що у разі відсутності всіх ресурсів  $y = a_0$ . Однак така ситуація неможлива – без ресурсів виробництво не функціонує.

Як наслідок, значення  $a_0$  повинно бути відсутнім, проте слід враховувати його як “неявну мотивацію”, що визначається як мотивація створення нових та удосконалення старих ресурсів у процесі виробничої діяльності на основі вже існуючих ресурсів, технологій та управлінських рішень.

При практичному впровадженні виявлених чинників “неявної мотивації” у діяльність виробничих підприємств машинобудівної галузі Вінницької області було виявлено такі мотиваційні результати щодо прийняття управлінських рішень:

- мотивація обрання найбільш потрібного ресурсу із їх великої кількості;
- мотивація в концентрації наявних ресурсів, створення резервів;
- мотивація багаторазового використання ресурсів;
- мотивація здешевлення ресурсів.

#### IV. Висновки

Мотиваційна гнучкість у функціонуванні підприємств визначає гнучкість з точки зору

розвитку організаційної, виробничої та структурної систем функціонування. На її основі будується оперативна діяльність, а також набір тактичних і стратегічних чинників управління. Слід зазначити, що мотиваційну гнучкість достатньо важко виокремити з усіх видів гнучкості, проте від її ролі залежить здатність працівників працювати, керівників – управляти, а підприємства – виробляти продукцію.

Еластичність мотиваційної гнучкості показує за допомогою математико-статистичного апарату простір зростання потреб підприємства під тиском природних обмежень, економічної раціональності та корисності.

#### Список використаної літератури

1. Драбик І. Гнучкість як умова розвитку організації в змінному і складному середовищі / І. Драбик // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. Політехніка”. Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2011. – № 720. – С. 156–161.
2. Комаринець С.О. Гнучкість організації як передумова її успішної діяльності / С.О. Комаринець // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. Політехніка”. Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2006. – № 567. – С. 256–259.
3. Комаринець С.О. Зміст поняття гнучкості організації та її класифікація / С.О. Комаринець // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. Політехніка”. Логістика. – 2007. – № 594. – С. 87–93.
4. Комаринець С.О. Взаємозв’язки між ресурсними і системними параметрами організаційної гнучкості / С.О. Комаринець // Актуал. пробл. економіки. – 2011. – № 8. – С. 17–25.

5. Комаринець С.О. Оцінювання організаційної гнучкості машинобудівного підприємства / С.О. Комаринець // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. Політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2011. – № 720. – С. 23–29.
6. Осберт-Поцеха Г. Гнучкість як передумова ефективності організації / Г. Осберт-Поцеха // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. Політехніка". Пробл. економіки та упр. – 2008. – № 628. – С. 246–252.
7. Петрович Й.М. Гнучкість виробничого потенціалу машинобудівного підприємства та ефективність його використання в умовах ринкових трансформацій / Й.М. Петрович // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. Політехніка". Пробл. економіки та упр. – 2009. – № 640. – С. 3–7.
8. Саймон Г. Национальность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS – 1993. – Вип. 3. – С. 16–38.
9. Ситницький М.В. Особливості впливу маркетингового потенціалу на стратегічну гнучкість підприємства / М.В. Ситницький // НТІ. – 2007. – № 2. – С. 26–30.
10. Ситницький М.В. Управління стратегічною гнучкістю підприємства на засадах синергізму / М.В. Ситницький // НТІ. – 2007. – № 4. – С. 39–42.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2013.

#### **Сахно А.А. Мотивационная гибкость в функционировании предприятий**

*В статье рассмотрены особенности понятия "гибкость" с точки зрения мотивации предприятий. Существование таких видов гибкости, как организационная, структурная, экономическая, стратегическая, тактическая, оперативная, позволяет отдельно выделить также мотивационную гибкость. Если применять производственные функции в системе мотивационной гибкости, то показатели эластичности позволяют оценивать реакцию на изменения в использовании ресурсов и сформировать подходы к потребностям предприятий.*

**Ключевые слова:** *гибкость, мотивация, предприятие, эластичность, ресурсы, капитал, рабочая сила, информация, внимание.*

#### **Sakhno A. Motivational flexibility in the operation of enterprises**

*The problems of flexibility in different fields are relevant for any economic system. As a result of industrial development, the issue of flexibility addressed in all areas of activity. Motivation is particularly flexible, as it appears in the flexibility of other features of the entity.*

*In national and international literature, the concept of flexibility is often seen as flexible innovations payment system and the labor market, pricing, production, budget, finance, management, etc. The most many works concerning the organization flexibility and strategic flexibility.*

*The purpose of the article is to define the concept of "motivational functioning of flexibility" based on the approaches of other types of flexibility. Based on the neoclassical theory formed the principles of motivational flexibility by evaluating the economic interpretation of mathematical calculations elasticity.*

*The article describes the features of the concept of "flexibility" in terms of motivating companies. The existence of these types of flexibility as organizational, structural, economic, strategic, tactical, operational and allows for a separate motivational flexibility.*

*This kind of flexibility explains the features of relations concerning the generation, use and recovery of resources in terms of the needs of both the enterprise and the individual worker.*

*The need for the development of industrial potential of the state requires the evaluation of the role of industrial enterprises in the system of economic relations. The most important requirement to ensure a level of performance is the ability to change under the influence of external and internal factors in order to win in the competition.*

*Enterprise resource is the basis of industrial activity, so considering the need for labor and capital, it is necessary to take into account the flexibility not only as a possible combination between these resources, as well as the origination and use of new resources, explicitly or implicitly affect the production process.*

*If we apply the production function in the motivational system flexibility, the elasticity's to assess response to changes in resource use and establish approaches to the needs of enterprises.*

**Key words:** *flexibility, motivation, enterprise, flexibility, resources, capital, labor, information and attention.*

## ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЯК ЗАСІБ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В статті розкрито актуальність питання проведення економічної діагностики конкурентних переваг підприємства, які є основою підвищення його конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах господарювання. Проаналізовано конкурентні переваги підприємств – виробників залізної руди підземним способом із визначенням основних показників оцінки рівня конкурентоспроможності. На основі проведеного аналізу виявлено резерви підвищення конкурентоспроможності підприємств і запропоновано можливі управлінські рішення, спрямовані на подолання виявлених проблем.*

**Ключові слова:** підприємство, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, діагностика, резерви, управлінські рішення.

### I. Вступ

Однією з головних умов створення міцних конкурентних позицій економіки України є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. У сучасних умовах підприємства повинні зосереджувати підвищену увагу на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, що зумовлює необхідність посилення їхньої діяльності в напрямі досягнення конкурентних переваг. Останнім часом спостерігається зацікавленість у дослідженнях різних аспектів проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, зокрема питань формування та досягнення ними конкурентних переваг.

В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо проблем формування та досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством. Не існує єдиної теоретичної концепції, що розкриває питання процесу досягнення конкурентних переваг підприємством для забезпечення його конкурентоспроможності.

Дослідженню проблем підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі визначення конкурентних переваг присвячені праці відомих зарубіжних і вітчизняних учених, таких як: І. Ансофф, А. Алімов, В. Амітан, О.І. Амоша, Я.Г. Берсуцький, С. Бір, Н. Верхоглядова, В. Геєць, О. Градов, О. Іванова, М. Лепа, Ю. Лисенко, М. Портер, Р. Фатхутдінова, Д. Ядранський та ін.

Однак деякі питання щодо діагностики факторів, які визначають умови для створення і підтримки конкурентних переваг промислового підприємства й одночасно відповідають вимогам конкурентного сере-

довища та особливостям національної економіки, розглянуті недостатньо.

### II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз конкурентних переваг серед підприємств – виробників залізної руди підземним способом із визначенням основних показників оцінки рівня конкурентоспроможності, на основі проведеного аналізу виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності підприємств та пропозиція можливих управлінських рішень, спрямованих на подолання виявлених проблем.

### III. Результати

У сучасних умовах функціонування головною метою діяльності підприємства є досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді, які нададуть високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. Для забезпечення ефективної діяльності підприємству необхідний єдиний стратегічний напрям розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг. Управління конкурентним потенціалом передбачає, насамперед, проведення аналізу конкурентного середовища, результати якого дають можливість визначитися із сьогоднішніми конкурентними перевагами підприємства і бути підґрунтям для вибору стратегій утримання або розвитку таких переваг у довгостроковій перспективі.

Дослідження конкурентоспроможності як відносної характеристики базується на теорії конкурентної переваги, розробленої М. Портером. Під конкурентною перевагою розуміється відмінність процесу функціонування і розвитку підприємства від інших аналогічних підприємств, що забезпечує успіх у конкуренції. Конкурентна перевага підприємства визначається тим, наскільки чітко воно може організувати всю систему управління.

Усі конкурентні переваги поділяються на дві групи:

1. Переваги нижчого порядку. Вони базуються на вартості або доступності факторів виробництва, ресурсному забезпеченні. Конкурентні переваги цього класу, як правило, не є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства. За певних умов вони можуть бути легко відтворені конкурентами з відносно невеликими витратами у стислий термін і не гарантують стабільного становища на ринку.

2. Переваги вищого порядку є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства і, як правило, пов'язані зі значними витратами, не можуть бути відтворені за короткий термін. Значення переваг вищого порядку полягає в тому, що вони не тільки дають змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, а й забезпечують можливість збереження на тривалий період часу досягнутих конкурентних позицій [4, с. 173].

Найбільш типовими причинами інновацій, що дають конкурентні переваги підприємству, є: нові технології, нові або змінені запити покупців, поява нового сегмента галузі, зміна вартості або наявності нових ком-

понентів виробництва, зміна в законодавстві або урядовій політиці.

Аналіз набору конкурентних переваг передбачає необхідність формування і дослідження всього комплексу потенційних конкурентних переваг, які може використати підприємство, працюючи в цій галузі. Для досягнення запланованих конкурентних переваг потрібна адаптована до ринкових умов система критеріїв їх забезпечення. Оцінка конкурентних переваг підприємства базується на аналізі широкого кола показників, що відображають кількісні, якісні й вартісні характеристики виробу. Узгодженість цих показників з метою отримання узагальненого критерію для порівняння з іншими виробами – складне і трудомістке завдання, яке дає можливість забезпечити баланс ринкових запитів споживачів продукції і вибрати основні заходи щодо підвищення її конкурентоспроможності. При цьому результуюча інформація є основою для підготовки і прийняття управлінських рішень [2, с. 215].

Основою процесу оцінювання конкурентоспроможності є порівняльний аналіз відповідних параметрів виробів-конкурентів (рис. 1) [3, с. 186].



Рис. 1. Загальна схема оцінювання конкурентоспроможності продукції

При діагностуванні конкурентних переваг підприємства вчені пропонують різні підходи до визначення системи показників [5]. На основі опрацювання наукових підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства ми здійснили вибірку основних показників конкурентоспроможності підприємства. Найбільш вагомими з них, на нашу думку, є такі: якість продукції, її ціна, рентабельність продажу, витрати на 1 грн товарної продукції, частка ринку.

Проведемо діагностування конкурентних переваг на прикладі ПАТ "Криворізький залізорудний комбінат" і його підприємств-

конкурентів: ЗАТ "Запорізький залізорудний комбінат" та ПАТ "ЄВРАЗ Суха Балка" (за період 2005–2009 рр.). Фактично всі комбінати – великі монопродуктові підприємства, що діють на олігополістичному ринку, функціонування яких в умовах ринкової економіки не підпорядковується правилам вільного ринку у зв'язку зі специфікою продукції та територіального розміщення.

У табл. 1 наведено інформацію для порівняння конкурентних позицій основних виробників залізної руди підземним способом за обсягами виробництва [1].

**Динаміка зміни обсягів виробництва залізної руди підприємствами України  
у 2005–2009 рр.**

Підприємство	Обсяги виробництва, тис. т					Частка підприємства, %				
	Роки					Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
ПАТ "КЗРК"	6458,0	7100,0	7103,0	6242,0	3800,0	50,02	53,66	54,28	52,23	52,33
ПАТ "ЄВРАЗ Суша Балка"	3170,5	3028,2	2854,1	2694,1	1678,3	24,55	22,90	21,81	22,54	23,12
ЗАТ "ЗЗРК"	3285,1	3101,3	3128,4	3014,8	1782,1	25,43	23,44	23,91	25,23	24,55

Джерело: складено і розраховано на основі звітних даних підприємств [1].

Так, порівняльне оцінювання за обсягами виробництва показало, що лідером з виробництва залізної руди підземним способом протягом 2005–2009 рр. є ПАТ "КЗРК", хоча на всіх трьох підприємствах спостерігалось на

кінець періода зменшення видобутку руди, на що суттєво вплинула економічна криза.

Динаміку основних показників конкурентоспроможності ПАТ "КЗРК" та його підприємств-конкурентів у 2005–2009 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Основні показники конкурентоспроможності підприємства ПАТ "КЗРК"  
та підприємств-конкурентів у 2005–2009 рр. [1]**

Показник	Од. вим.	ПАТ "КЗРК"					ПАТ "ЄВРАЗ Суша Балка"					ЗАТ "ЗЗРК"				
		Роки					Роки					Роки				
		2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Якість продукції	%	58,91	58,42	58,19	57,52	58,60	58,3	57,9	58,1	57,4	58,4	60,2	60,4	59,9	60,7	61,5
Ціна продукції	грн/т	154,08	131,95	156,54	383,81	309,89	116,1	117,5	121,4	294,1	119,5	161,6	154,4	162,1	384	315
Рентабельність продажу	%	5,57	5,14	17,07	53,37	17,82	11,42	6,65	15,98	38,75	-11,1	11,63	3,98	40,59	4,72	–
Витрати на 1 грн товарної продукції	грн	0,87	0,89	0,74	0,52	0,88	0,84	0,86	0,63	0,50	0,71	0,88	0,90	0,76	0,54	0,91
Частка ринку	%	50,02	53,66	54,28	52,23	52,23	24,55	22,9	21,81	22,54	23,12	25,43	23,44	23,91	25,23	24,55

Джерело: складено і розраховано на основі звітних даних підприємств [1].

Одним з важливих оціночних параметрів є якість продукції. Зазвичай залізну руду оцінюють за вмістом заліза в її складі (у %). Як видно з даних табл. 2, позицію лідера посідає ЗАТ "Запорізький залізорудний комбінат" (вміст заліза в руді коливається в межах 59,9–61,5%). За аналізований період

якість продукції на даному підприємстві збільшилась на 1,6%. ПАТ "КЗРК" і ПАТ "ЄВРАЗ Суша Балка" за вмістом заліза в руді займають майже однакові позиції.

Важливим оціночним показником є також ціна на продукцію (рис. 1).

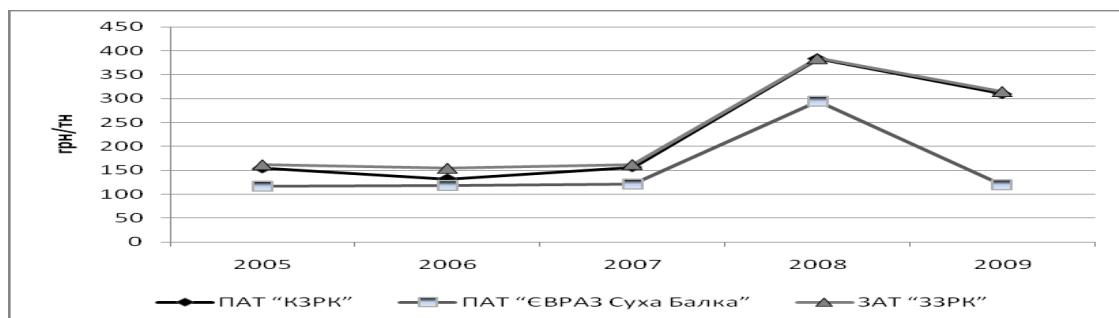


Рис. 1. Ціни на залізну руду підприємств у 2005–2009 рр.

Дані табл. 2 та рис. 1 показують, що рівень цін підприємств ПАТ "КЗРК" і ЗАТ "ЗЗРК" майже однаковий (у 2008 р. ціна була найвищою й становила 383,81 грн/т (ПАТ "КЗРК") і 384 грн/т на ЗАТ "ЗЗРК"). Найменша ціна на залізну руду за весь аналізований період – на ПАТ "ЄВРАЗ Суша Балка". У 2008 р. вона підвищилась до рівня 294,1 грн/т, але в 2009 р. знизилась на 59,5% і становила 119,5 грн/т, тоді як у 2009 р. на ПАТ "КЗРК" – 309,89 грн/т, а на ЗАТ "ЗЗРК" – 315 грн/т. Відмінність у рівнях

цін пов'язана як з відмінністю у якості продукції, ринків збуту, так і в завантаженні виробничих потужностей.

Динаміка такої ситуації пов'язана з кризовим становищем країни з кінця 2008 р., а отже, і нестабільним коливанням показників, що суттєво впливають на ефективну діяльність підприємств. Прямим підтвердженням такого становища є показник рентабельності продажів, який у 2009 р. значно зменшився на підприємствах (табл. 2), а ПАТ "ЄВРАЗ Суша Балка" взагалі зазнало збитків. За

аналізований період показник рентабельності продажів досягав найбільшого значення серед трьох підприємств на ПАТ "КЗРК" – 53,37% (2008 р.).

Аналіз розвитку підприємств-конкурентів за рівнем відносного показника витратності виробництва (витрати на 1 грн товарної продукції), виконаний у табл. 2, показав, що лідером за всі аналізовані роки в цілому було ПАТ "ЄВРАЗ Суха Балка" (у 2005 р. – 0,84 грн – у 2009 р. – 0,71 грн), на другому місці – ПАТ "КЗРК" (0,87–0,88 грн), на останньому – ЗАТ "ЗЗРК" (у 2005 р. витрати

на 1 грн товарної продукції становили 0,88 грн, а в 2009 р. показник підвищився до 0,91 грн). Зростання цього показника є негативною тенденцією.

Оцінювання конкурентів за ринковою часткою підприємств у реалізації продукції показало, що найбільшу частку ринку залізної руди з трьох основних підприємств-конкурентів має ПАТ "КЗРК" – 50,02% – 54,28% (табл. 2, рис. 2). Два інших підприємства займають майже однакову частку ринку з незначним перевищенням підприємства ЗАТ "ЗЗРК".

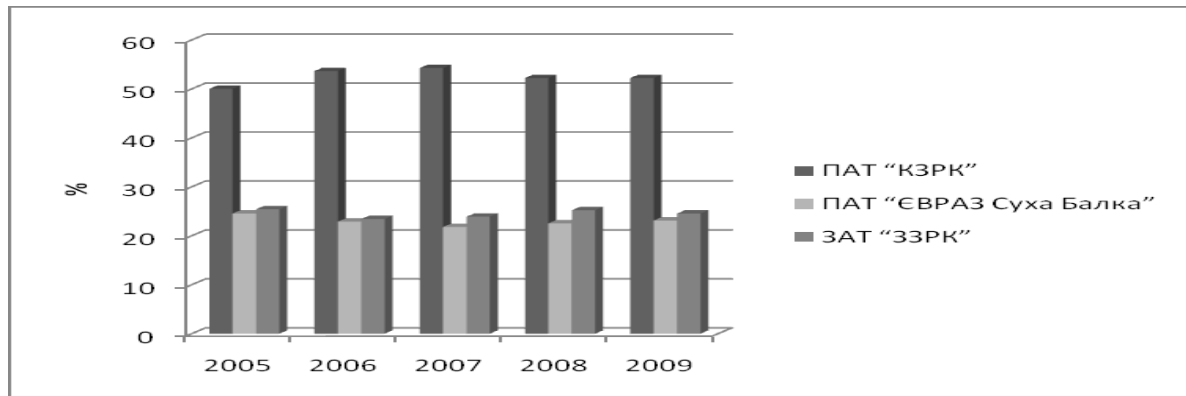


Рис. 2. Частка ринку залізної руди трьох основних підприємств-конкурентів з видобутку залізної руди ПАТ "КЗРК", ПАТ "ЄВРАЗ Суха Балка", ЗАТ "ЗЗРК" у 2005–2009 рр.

Таким чином, проведена діагностика конкурентних переваг підприємств України з підземним способом видобутку руди за рядом оціночних показників показала, що ключові фактори успіху на кожному підприємстві різні. ПАТ "КЗРК" утримувало лідерство лише за обсягами виробництва, а за іншими пока-

зниками поступалося іншим підприємствам. Отже, існують певні резерви для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Узагальнимо результати аналізу конкурентоспроможності ПАТ "КЗРК" та його підприємств-конкурентів у таблиці резервів підвищення конкурентоспроможності (табл. 3).

Таблиця 3

#### Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників залізної руди підземним способом

Резерви	Управлінські рішення	Джерела фінансування
Підвищення якості продукції (вміст заліза в руді)	Придбання нової високопродуктивної техніки; виконання проектно-пошукових робіт, виконання гірничо-капітальних робіт з проходки гірничих виробок силами підрядної організації	Оборотні кошти
Розширення частки ринку	Удосконалення маркетингової політики та пошук нових сфер збуту продукції	Оборотні кошти
Підвищення продуктивності праці промислово-виробничого персоналу	Участь персоналу у прибутку підприємства	Нерозподілений прибуток
Зниження витрат на 1 грн реалізованої продукції: – зниження витрат на допоміжні матеріали; – зниження витрат на електроенергію тощо.	Пошук більш дешевих постачальників допоміжних матеріалів та модернізація обладнання	Нерозподілений прибуток

#### IV. Висновки

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що в сучасних умовах розвитку і функціонування промислових підприємств діагностика конкурентних переваг стає об'єктивною необхідністю, оскільки в сучасній конкурентній боротьбі за ринки збуту продукції виграє той, хто точніше оцінює си-

туацію, використовуючи результати проведеної аналітичної роботи. Тому результати динамічного оцінювання дають промислового підприємству можливість вчасно вносити зміни в розроблену стратегію формування та розвитку конкурентних переваг.

Отже, для підвищення конкурентних переваг підприємств необхідно, на нашу дум-

ку, сформулювати цілі (підвищення конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості). Оптимізація податкових пільг приведе до зменшення витрат, а це, в свою чергу, дасть можливість отримати додаткові доходи. Також однією із головних цілей є покращення маркетингової діяльності, при якому можна досягти більш широкого кола споживачів даної продукції, покращення збутової системи. Необхідно також підвищити ринкову конкурентоспроможність. При досягненні цієї мети ПАТ "КЗРК" зможе нарощувати поставки аглоруди та перевищувати обсяги підприємств-конкурентів, що, в свою чергу, приведе до збільшення обсягів постачання та збільшення прибутку.

Для досягнення поставлених цілей необхідно реалізувати такі рішення:

1. Підвищення якості продукції, що виробляється, та оптимізація її ціни. Цей аспект передбачає зниження втрат від браку, більш ефективного використання всіх наявних ресурсів. Ураховуючи обернено пропорційний зв'язок між вартістю спожитих оборотних активів та ціною (вартістю) продукції, можна зробити висновок, що висока якість забезпечить зростання обсягів продажу та дасть змогу знизити відсоток непродуктивних втрат.

2. Покращення техніко-технологічної бази, що дасть змогу удосконалити продукцію за менш низьку ціну та з більшими споживчими перевагами.

3. Зниження собівартості продукції в основному за рахунок раціонального використання допоміжних матеріалів, забезпечення перевищення темпів зростання обсягів випуску та реалізації, а також валової виручки над темпами зростання собівартості.

4. Підвищення продуктивності праці можна досягти шляхом підвищення кваліфікації працівників з метою зниження питомої ваги втрат від браку продукції, підвищення якості та зниження обсягів відходів і втрат у ході технологічного процесу.

5. Збільшення обсягів випуску основних видів продукції, в тому числі збільшення питомої ваги продукції, виробленої із застосуванням новітніх технологій. Таким чином, зростатиме сума валової виручки, скорочуватиметься питома матеріаломісткість кожного виду матеріалу, який використовується в технологічному процесі. Це завдання є першочерговим, особливо якщо врахувати високу енерго- та матеріаломісткість продукції підприємств гірничо-металургійного комплексу, а також рівень ступінь фізичного зношення та морального старіння основних засобів досліджуваного підприємства.

Упровадження запропонованих заходів надасть можливість здобуття підприємством лідерства на ринку за умов високого попиту на продукцію при мінімальних витратах та максимальних прибутках.

Таким чином, проведене дослідження свідчить, що своєчасно здійснена економічна діагностика конкурентних переваг підприємства є важливим засобом підвищення його конкурентоспроможності.

#### Список використаної літератури

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України "SMIDA" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/about>.
2. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, Д.М. Ядранський, Н.А. Іваннікова. – К. : "Видавничий дім Професіонал", 2008. – 384 с.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М. Портер [пер. с англ.]. – М. : Издат. дом "Вильямс", 2000. – 495 с.
5. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / Т.В. Харчук. – Режим доступу: [http://pk.napks.edu.ua/library/compilations\\_vak/eiu/2011/6/p\\_68\\_71.pdf](http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2011/6/p_68_71.pdf).

Стаття надійшла до редакції 16.09.2013.

#### Шахно А.Ю. Экономическая диагностика конкурентных преимуществ как средство усиления конкурентоспособности предприятия

*В статье раскрыта актуальность вопроса проведения экономической диагностики конкурентных преимуществ предприятия, являющихся основой повышения его конкурентоспособности в современных рыночных условиях хозяйствования. Проанализированы конкурентные преимущества предприятий – производителей железной руды подземным способом с определением основных показателей оценки уровня конкурентоспособности. На основе проведенного анализа выявлены резервы повышения конкурентоспособности предприятий и предложены возможные управленческие решения, направленные на преодоление выявленных проблем.*

**Ключевые слова:** предприятие, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, диагностика, резервы, управленческие решения.



**Shahno A. Economic diagnostics of competitive advantages as a means of an enterprise's competitiveness improvement**

*The article reveals the topical character of economic diagnosing an enterprise's competitive advantages with the view of determining prospects for its development. Under modern economic conditions enterprises have to focus on effective functioning in the competitive environment, and this requires increased activities on achieving competitive advantages.*

*An enterprise's competitive advantages assessment is based on a wide range of indicators that describe the product in terms of quantity, quality and prime costs. Competitiveness assessing is based on the comparative analysis of corresponding parameters of products-competitors.*

*In the article there have been analyzed competitive advantages of iron ore producers (underground mining) and determined main indicators of competitiveness assessment. There have been diagnosed competitive advantages of the PJSC "Kryvyi Rih Iron Ore Combine" and its competitors – the close company "Zaporizhzhya Iron Ore Combine" and the PJSC "Evraz Sukha Balka."*

*The analysis done has revealed the reserves for the enterprise's competitiveness improvement. To achieve the objectives the following steps directed at solving the revealed problems have been suggested: 1. Improving the product quality and optimizing its price. 2. Enhancing the technical and technological base that will result in product improvement. 3. Decreasing product costs mainly due to rational use of auxiliary materials, ensuring excess in production and sales growth rates and gross receipt over cost growing rates. 4. Increasing labor productivity through professional development of employees. 5. Increasing basic product output and specific weight of goods produced with application of the state of the art technology. 6. Improving marketing activities.*

*Таким чином, проведене дослідження свідчить, що економічна діагностика конкурентних переваг підприємства є важливим засобом підвищення його конкурентоспроможності.*

**Key words:** *enterprise, competitive advantages, competitiveness, diagnostics, reserves, managerial decisions.*

УДК 336.227.1

**Н.М. Шмиголь**

доктор економічних наук, професор

**А.І. Кормишова**

Запорізький національний університет

**А.А. Антонюк**

кандидат економічних наук, доцент  
Класичний приватний університет

## УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

*У статті досліджено сутність поняття подвійного оподаткування, його види та проблеми. Визначено сутність міжнародних податкових угод, їх основне призначення та використання у провідних країнах. Розглянуто зарубіжний досвід уникнення подвійного оподаткування доходів фізичних осіб. Запропоновано шляхи підвищення ефективності впровадження міжнародних норм оподаткування в Україні.*

**Ключові слова:** подвійне оподаткування, міжнародні податкові конвенції, принцип резидентства, податкова декларація, податковий тягар, податкове законодавство.

### I. Вступ

Найважливішим фактором, що визначає розвиток світової економіки сьогодні, є глобалізація світового господарства. Вона виявляється у розширенні міжнародного співробітництва, переміщення капіталу, товарів та послуг, яке, у свою чергу, породжує подвійність оподаткування. Подвійне оподаткування створює таку ситуацію, коли відбувається накладання одних податків на інші, а це неминуче супроводжується негативними економічними наслідками. З огляду на це постає нагальна потреба визначення основних тенденцій у міжнародній практиці оподаткування та використання найкращого зарубіжного досвіду у податковій системі України.

Організаційно-правовий механізм уникнення явища міжнародного подвійного оподаткування є предметом наукових досліджень як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Серед фахівців, які займалися дослідженням питань, способів та методів уникнення подвійного оподаткування, варто відзначити Р. Дорнберга, В. Кашина, М. Кучерявенка, А. Оглей, С. Пепеляєва, І. Петраша, А. Погорлецького. Разом з тим, необхідно констатувати, що проблема міжнародного подвійного оподаткування та окремі аспекти механізму її подолання потребують постійного наукового аналізу, що зумовлено зміною як національного законодавства у цій сфері, так і підходів держав до оподаткування податком платників та об'єктів оподаткування, на які претендує інша податкова юрисдикція.

Недосконалість податкового законодавства породжує конфліктні ситуації між суб'єктами податкових відносин, тому вдосконалення податкового адміністрування, досвід міжнародної співпраці позитивно впливатимуть на процес боротьби з мінімізацією та ухиленням від сплати податків, а також виступатимуть як стимулювальний чинник припливу інвестицій в економіку будь-якої країни.

### II. Постановка завдання

Метою статті є з'ясування проблем уникнення подвійного оподаткування в розрізі податково-правового регулювання; визначення стану податкового законодавства України щодо усунення подвійного оподаткування, вивчення та запозичення міжнародного досвіду з питань протидії податковим правопорушенням.

### III. Результати

У податковому праві кожної країни, крім національного законодавства, можна виділити відносини, в яких будь-яким чином бере участь іноземний елемент. Під такі відносини підпадають усі ситуації, що мають місце на території певної країни, але в яких або об'єкт оподаткування, або платник податку є іноземними, а також дії національних осіб на території інших країн. У такому разі виникає проблема подвійного оподаткування, тобто оподаткування одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим (чи аналогічними) податком за один податковий період. У результаті виникає ідентичність податкового платежу, тотожність об'єкта й суб'єкта оподаткування і термінів сплати податків. І, зрештою, наслід-

ками є зниження ділової активності підприємства, підвищення цін на товари та послуги, погіршення інвестиційного клімату у відповідних країнах, зменшення доходів бюджету та "відплив капіталів" за кордон.

Для більш точного розуміння суті подвійного оподаткування необхідно звернути увагу на дві складові цього явища: внутрішнє і зовнішнє подвійне оподаткування. Внутрішнє подвійне оподаткування розглядається як різновид подвійного оподаткування в країнах, де один і той самий податок стягується на рівні різних адміністративно-територіальних одиниць однієї держави. Таку подвійність в оподаткуванні можна деталізувати за вертикальним принципом та за горизонтальним. У першому випадку йдеться про сплату однакового податку на місцевому й державному рівні [1, с. 368]. Наприклад, у Швеції сплачуються місцевий і державний прибутковий податок. У другому випадку оподаткування на одному адміністративному рівні здійснюється за рахунок розбіжностей у визначенні об'єкта оподаткування. Так, у США при сплаті прибуткового податку в деяких штатах вважаються доходом тільки доходи громадян, отримані в його межах; в інших – тільки доходи, отримані за межами штату; у третій – усі види доходів.

Зовнішнє подвійне оподаткування зумовлене наявністю певної колізії між різними джерелами права. У цьому випадку національні законодавства зіштовхуються найчастіше при визначенні об'єкта оподаткування або платника, коли розглядають його як зобов'язану особу за аналогією до законодавства іншої держави [2, с. 250].

Міжнародне подвійне оподаткування не слід плутати з кумуляцією податку – одночасним оподаткуванням одного і того самого джерела кількома різними податками – і з повторним оподаткуванням. Останнє наявне, якщо податок стягується з об'єкта, який уже раніше був оподаткований на користь державної казни.

Міжнародне подвійне оподаткування необхідно відрізнити від економічного подвійного оподаткування, що виникає в разі оподаткування прибутку корпорації як самостійного платника податків та справляння податку з розподіленої його частини (дивідендів) на рівні акціонерів. При економічному подвійному оподаткуванні немає ідентичності об'єктів, суб'єктів, самих податків. Однак воно може породжувати подвійне оподаткування на міжнародному рівні при нарахуванні підприємством дивідендів своїм іноземним акціонерам, при цьому зважаючи на можливість стягування податку як за місцем джерела доходу, так і в країні резидентства бенефіціара [3, с. 17].

Механізм формування явища міжнародного подвійного оподаткування передбачає

два підходи держав при оподаткуванні доходів чи майна, що знаходяться на їх території. При визначенні сфери своїх податкових домагань деякі держави виходять або з принципу резидентства, тобто оподатковують усі доходи суб'єктів, які мають місце проживання або резиденцію на їхній території, незалежно від того, в якій країні насправді цей дохід отриманий. Такий підхід прийнято вважати необмеженим податковим обов'язком, який встановлюється для платника податку [4, с. 281]. Згідно із законодавствами Данії, Італії, Норвегії, Іспанії, Португалії, Німеччини, Швеції для отримання фізичною особою статусу резидентства необхідним є проживання на національній території понад шість місяців у кожному календарному році.

Резиденція є основною концепцією оподаткування в Україні. Відповідно до ст. 1 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" резидентом є фізична особа (громадянин України, фізична особа без громадянства або громадянин іноземної держави), яка має місце проживання в Україні. Далі наводимо загальні принципи визначення статусу податкового резидента, тотожні тим, що містяться у ст. 4 "Резидент" міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, а саме:

- у випадку, якщо фізична особа має місце проживання також в іноземній державі, вона вважається резидентом, якщо така особа має місце постійного проживання в Україні;
- якщо особа має місце постійного проживання також в іноземній державі, вона вважається резидентом, якщо має тісніші особисті чи економічні зв'язки (центр життєвих інтересів) в Україні;
- у випадку, якщо державу, в якій фізична особа має центр життєвих інтересів, не можна визначити або якщо фізична особа не має місця постійного проживання у жодній з держав, вона вважається резидентом, якщо перебуває в Україні не менше ніж 183 дні (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом періоду або періодів податкового року.

Якщо неможливо визначити резидентський статус фізичної особи, використовуючи попередні положення, фізична особа вважається резидентом, якщо вона є громадянином України [5, с. 43].

Стосовно юридичних осіб принцип резидентства в різних країнах теж трактується по-різному. Так, згідно з британським законодавством, компанією-резидентом вважається будь-яке нормативне утворення, діяльність якого керується та контролюється з Великобританії. Внутрішнє податкове право США поділяє юридичних осіб на місцеві та іноземні компанії. Місцева компанія визна-

чається на основі принципу інкорпорації, відповідно до якого резидентом США вважається будь-яка корпоративна особа, утворена за законами одного зі штатів або за федеральними законами США. Аналогічні правила містяться також у законодавстві Швейцарії. Італія розглядає як своїх резидентів будь-які юридичні особи, які мають на її території зареєстрований центральний орган, місце фактичного управління або котрі здійснюють основну діяльність у цій країні [6, с. 195].

Щодо нашої країни, то резидентами вважаються юридичні особи, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території (ст. 1.15 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств") [7].

Відповідно до другого підходу (обмеженого податкового обов'язку платника податку) держава додержується принципу джерела, тобто оподатковує будь-які доходи, отримані на її території, незалежно від того, чи має одержувач доходу місце проживання чи резиденцію в цій країні, чи ні. Більшість держав, у тому числі Україна, здійснюють оподаткування на основі поєднання обох цих принципів.

В усуненні подвійного оподаткування доходів і майна зацікавлені не тільки платники податків, податковий тягар яких багаторазово зростає при послідовному оподаткуванні одного й того самого об'єкта в різних країнах, а й самі держави, що прагнуть до збільшення внутрішнього і зовнішнього товарообігу, залучення іноземних інвестицій та підвищення конкурентоспроможності не тільки окремих національних підприємств, а й економіки в цілому. Податковий тягар юридичних і фізичних осіб, що діють у сфері міжнародних економічних відносин, без усунення подвійного оподаткування може досягати таких розмірів, що будь-яка участь у міжнародному поділі праці для них стане економічно недоцільною.

Треба погодитись з фахівцями, які для усунення подвійного оподаткування виділяють переважно два шляхи. З одного боку, погодження норм може здійснюватись на односторонніх підставах і пов'язуватись зі зміною національного податкового законодавства. З іншого боку, подолання колізій норм, що регулюють ці відносини в галузі оподаткування, може проходити на основі міжнародних угод, шляхом приведення в певну відповідність національних податкових законодавств [8, с. 2]. Прикладом реалізації цього шляху є прийняття міжнародних угод з оподаткування. Перша відома міжнародна податкова угода була підписана між Францією й Бельгією в 1843 р. З 20-х рр. XX ст. активно стали застосовуватись податки з доходів. Це торкнулося і міжнародної

торгівлі, що зумовило розвиток міжнародного співробітництва з питань усунення подвійного оподаткування. Першим міжнародним форумом, на якому були поставлені на обговорення ці питання, стала Міжнародна фінансова конференція, що відбулася в Брюсселі в 1920 р. [6, с. 195].

Надалі робота з усунення подвійного оподаткування набула широких масштабів під керівництвом Ліги Націй. У 1928 р. було розроблено першу модель двосторонньої конвенції про усунення подвійного оподаткування, редакція якої оновлювалася в 1943 р. (Мехіко) і 1946 р. (Лондон). Коли 25 лютого 1955 р. Рада ЄС прийняла свою першу рекомендацію з усунення подвійного оподаткування, між членами співтовариства вже було укладено 70 таких угод.

Міжнародні податкові конвенції – основні нормативні акти в галузі подвійного оподаткування. За своєю структурою вони досить схожі та дотримуються моделі Типової податкової конвенції, розробленої Організацією економічного співтовариства і розвитку. У ній запропоновано основні принципи й технічні прийоми усунення подвійного оподаткування, в основі яких лежить принцип постійного перебування. Це означає, що будь-який дохід, отриманий фірмою за кордоном, оподатковується податковими органами країни, що приймає, за місцем розташування та діяльності підприємства. На сьогодні в світі діє більше ніж 1000 міждержавних угод, що регулюють питання оподаткування.

Розглянемо особливості застосування міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування у різних країнах. Так, Польща уклала угоди про уникнення подвійного оподаткування з понад 60 державами. Згідно зі зразками ОЕСР у цих угодах було прийнято принцип оподаткування прибутків підприємства тільки у країні місцезнаходження його контори, хіба що підприємство має свої відділи у країні партнера, що створює можливість стягнення там податків на прибуток.

Більшість укладених Польщею угод визначає максимальну ставку податків з дивідендів на рівні 5–15%, зниження цього податку до 5% може відбутись тоді, коли іноземний одержувач має в капіталі підприємства, яке має свій офіс у Польщі, визначену мінімальну частку (10% або 25%).

У частині укладених Польщею угод передбачається податкове звільнення відсотків "біля джерела", що означає, що таке оподаткування відбувається у країні місцезнаходження особи, на річ якої вони виплачуються. В інших угодах домінують ставки 10%. Укладені Польщею угоди про уникнення подвійного оподаткування допускають також оподаткування ліцензійних виплат [9].

Основним критерієм податкового законодавства США історично став принцип

юридичного місцезнаходження. Внутрішніми ("домашніми") фірмами визнаються ті, що інкорпоровані у США. Іноземними корпораціями вважаються такі, що інкорпоровані поза США. Принцип юридичного місцезнаходження передбачає: якщо розташована за кордоном філія американської ТНК є не її відділенням, а окремою інкорпорованою (зареєстрованою) за законами країни, що приймає, юридичною особою, її прибутки, як правило, не будуть об'єктом оподаткування у США, доки цей прибуток не буде переказаний батьківській компанії або розподілений як дивіденди акціонерам. Тому транснаціональна корпорація США може користуватися такими податковими перевагами до того, доки вона не припинить реінвестувати свої зарубіжні доходи в розширення операцій [10]. Також у США оподатковуються двічі прибутки від бізнесу й іноземних дочірніх компаній: перший раз як прибуток підприємства, а потім ще раз, коли прибуток розподіляється між власниками акцій підприємства. Так, наприклад, якщо іноземна компанія діє у США через свою дочірню фірму, то прибуток дочірньої фірми оподатковується корпоративним податком за ставкою 34% і частина прибутку після сплати цього податку, розподілена у вигляді дивідендів, оподатковується за ставкою 30%.

Аналогічно, якщо іноземна корпорація діє у США через свою філію, то прибуток філії оподатковується за корпоративною ставкою і сума прибутку після сплати корпоративного податку (якщо тільки ці кошти не будуть інвестовані в бізнес на території США) вважається та оподатковується за ставкою 30%.

Що стосується України, то наразі наша країна ратифікувала понад 60 міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування. Згідно з цими договорами українці, які тимчасово працюють за кордоном у договірних країнах, а також іноземці, які працюють в Україні, платять податки лише в країні працевлаштування. Для реалізації цих договорів договірні сторони запроваджують для своїх громадян спрощені процедури декларування доходів та податків. В окремих з них декларування доходів взагалі не вимагається, а лише підтверджується легальність закордонної роботи. В інших – заробітчанин подає декларацію в заявочному порядку і не зобов'язаний підтверджувати наведені цифри жодним документом. У третій – податкові органи задовольняються будь-якою довідкою з підписом і "мокрою" печаткою, зокрема і від роботодавців країни працевлаштування.

За аналогією, Україна повинна була б створити умови для поширення дії міжнародних договорів і на українців, які працюють за кордоном. Але цього не відбулося. На практиці законодавство України та інструкції

ДПА встановили обтяжливі процедури, коли українець-заробітчанин повинен доводити в українських податкових інспекціях виплату податків в іноземній країні працевлаштування. Значення такі вимоги для України не мають ніякого, оскільки (якщо є відповідний договір), заробітчанин в Україні не повинен платити жодної копійки незалежно від доходу за кордоном [11].

Аналіз відповідей українських послів у провідних країнах світу дав змогу з'ясувати, що в жодній із цих країн такі суворі податкові вимоги до власних громадян не застосовуються, і ось чому:

а) таку вимогу заробітчани, як правило, не здатні виконати, оскільки її виконання реально від них не залежить;

б) така вимога сприяє наповненню бюджету не своєї власної країни, а іноземної країни працевлаштування, тому реалізувати цю вимогу за рахунок національних податкових органів означає "працювати на іншу країну".

У зв'язку із зазначеним також слід наголосити:

1) встановлення національним законодавством до громадян України вимог, які неможливо виконати, фактично нівелює положення міжнародних договорів і є некоректним стосовно 60 країн світу;

2) аналіз законодавства демократичних країн свідчить про різноманітність підходів різних держав до цієї проблеми:

- громадяни Австрії взагалі не платять податки у своїй країні зі свого заробітку за кордоном;
- в Ізраїлі громадянин подає до національних податкових органів декларацію про заробітки та виплати податків за кордоном у заявленому порядку. Якщо ж податковий інспектор Ізраїлю ставить під сумнів наведені в декларації цифри, він зобов'язаний самостійно звернутися до податкових органів закордонної служби країни працевлаштування для отримання відповідної інформації;
- у Японії процедура оподаткування аналогічна ізраїльській, але якщо громадянин Японії працював за кордоном менше ніж рік, то він податків із заробітку за кордоном не сплачує;
- громадяни Швеції не платять податки із зарплати на українських підприємствах. Але якщо виникає потреба, то шведи подають до Шведського податкового агентства інформацію про заробітну плату та сплату податків в Україні, на яких повинна бути просто печатка та підпис посадової особи підприємства. А в самій Швеції українець-заробітчанин може отримати довідку про сплачені податки і у Шведському податковому агентстві, але протя-

- гом 3–4 днів лише після завершення звітного податкового року;
- у разі роботи громадянина Фінляндії за кордоном менше ніж 6 місяців, отримана ним за кордоном зарплата у Фінляндії не оподатковується. Громадяни Фінляндії, які працюють за кордоном понад 6 місяців, подають до податкових органів Фінляндії довідку про сплачені податки в Україні. При цьому фінські податкові органи вважають достатньою довідку від роботодавця, в якій наведено терміни перебування громадянина Фінляндії за кордоном та розміри отриманих ним заробітної плати і сплачених податків;
  - Податкова служба Угорщини не вимагає від громадян Угорщини, які працювали в Україні, довідку про заробітну плату та сплату податків в Україні, і це не передбачено нормативно-правовими актами Угорщини. Якщо ж довідка про податки на території Угорщини від податкових органів Угорщини потрібна українцю-заробітчанину, то він може її отримати за два робочих дні, якщо звернутися із заявою безпосередньо до податкового органу, або протягом 8 робочих днів, якщо надіслати заяву поштою з території Угорщини;
  - за інформацією Агенції податкових надходжень Італії, у разі працевлаштування за кордоном італійського громадянина він самостійно сплачує податки в країні, де отримує заробітну плату (навіть за умови відсутності двосторонньої угоди про запобігання подвійному оподаткуванню). На практиці виконання дотримання цього зобов'язання фіскальні органи Італії, як правило, не контролюють, а відповідна довідка в одержувача плати за кордоном не вимагається;
  - у Канаді стандартну довідку про доходи фізичної особи-нерезидента та податки, сплачені цією особою на території Канади, зазвичай готує та надає роботодавець. Але така довідка надається не негайно, а податкова звітна інформація готується на початку наступного року. Канада передбачила можливість отримання довідки про податки в Канаді з території України звернувшись по телефону до Офісу міжнародного оподаткування Канади;
- 3) на сьогодні ДПА України не затвердила зразок довідки від іноземних роботодавців про отримані за кордоном доходи та сплачені там податки. Це дає підстави податковим інспекторам України не враховувати численні довідки про доходи і податки, видані робітникам-українцям закордонними роботодавцями;
- 4) українські податкові інспектори вимагають, щоб довідки від іноземних роботодавців були належним чином легалізовані. Це не відповідає українському та міжнародному

законодавству, оскільки легалізації (апостилю) підлягають документи лише державних органів;

5) ДПА України вимагає з українців-заробітчанин подати в Україні довідки від податкових органів країни працевлаштування. При цьому зазначається, що робітник був зобов'язаний отримати таку довідку перед виїздом з країни працевлаштування. Ця вимога є нереальною. Так, у багатьох країнах трудова віза надається іноземцю лише на період його трудового контракту. Податкові органи цих країн отримують бухгалтерську інформацію від роботодавців не після закінчення цього контракту, а після закінчення звітних податкових періодів. Тож, коли в українця-заробітчанина закінчиться термін трудової візи, в податкових органах іноземної країни ще не буде інформації про його доходи та податки. Тобто заробітчанин ніколи в останній день роботи або на наступний день в іноземній країні не зможе отримати від іноземних податкових органів довідку про свою зарплату, оскільки такої інформації там ще не буде. А залишатись в іноземній країні і чекати "отримання довідки" після закінчення трудового контракту і трудової візи заробітчанину заборонено, бо це буде порушенням іноземного міграційного режиму. Тому українці-заробітчани, як правило, не мають можливості отримати довідки про доходи і податки з податкових органів іноземної країни під час перебування на її території і не мають часу на переклад або легалізацію довідок про податки, отриманих від іноземних роботодавців;

6) іноземці на території України також не можуть отримати довідку про сплату податків на доходи в податкових інспекціях України раніше ніж за 10 днів після закінчення звітного податкового періоду, яким визначено квартал. Крім того, є необхідність затвердити форму такої довідки англійською мовою;

7) податковим агентом за кордоном, як і в Україні, виступає роботодавець. Тому відповідальність за несплату податків із зарплати українця в країні працевлаштування несе не сам українець, а його роботодавець. Державні органи України не повинні звинувачувати українця-заробітчанина в несплаті податків за кордоном, якщо у нього є документ про легальне оформлення його роботи за кордоном. Такими документами можуть бути або копія ліцензії на роботу, або копія трудового контракту тощо.

Що стосується уникнення подвійного оподаткування юридичних осіб (зарахування сплачених за митним кордоном України сум податку), то цей процес здійснюється за умови подання письмового підтвердження податкового органу іншої держави щодо факту сплати такого податку та за наявності

чинного міжнародного договору України про уникнення подвійного оподаткування доходів (п. 13.5 ст. 13 та п. 161.6 ст. 161 Податкового кодексу України).

#### IV. Висновки

Головною метою міжнародних податкових угод є підвищення міжнародної комерційної активності, збільшення обороту капіталу між державами, захист національного населення від подвійності оподаткування їхніх доходів. Але виходить все навпаки: Україна замість того, щоб використати всю перспективу міжнародних договорів, перекладає всі свої обов'язки на українців-заробітчан та юридичних осіб, при цьому висуваються вимоги, які робітник не має можливості виконати.

На наш погляд, для підвищення ефективності впровадження міжнародних норм оподаткування в Україні доцільно чітко визначити термінологію та узгодити її в нормах міжнародного й національного законодавств, що дасть можливість виключити непорозуміння між країнами. Звичайно, важливим є факт постійного інформування посадових осіб державної податкової служби щодо прийнятих угод про запобігання подвійному оподаткуванню між Україною та іншими державами. При цьому потрібно чітко прописувати усі умови угоди задля уникнення невідповідності її тлумачення, що, звичайно, призведе до порушення її дії.

Суттєвим є також звільнення громадян України від подання довідки з країни працевлаштування, оскільки українець-заробітчанець не має змоги отримати цю довідку фізично. Замість цього запропонуємо надавати українцям відстрочку для подання цієї довідки або самостійно надсилати лист про сплату податків українця до відповідних податкових служб іноземної країни. Цим фактом не можна нехтувати, адже це, насамперед, стосується добробуту українців.

Доцільним є виконання Україною стосовно людини принципу презумпції невинності, тобто ніхто не може звинуватити людину в недостовірності даних, заявлених у податковій декларації та несплаті податків, якщо це не доказано. І для запобігання невиконанню цього принципу необхідно встановити, що відповідальність за сплату податків із зарплати українця в країні працевлаштування несе не сам українець, а його податковий агент – роботодавець. Тому державні органи не мають права звинувачувати українця в несплаті податків за кордоном, якщо у нього є документ про легальне оформлення його роботи за кордоном.

#### Список використаної літератури

1. Морозов С.М. Уникнення подвійного оподаткування як засіб подолання колізій в сфері податкового регулювання [Електронний ресурс] / С.М. Морозов // Форум права. – 2008. – № 2. – С. 367–370. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-2/08msmspr.pdf>.
2. Максак О.І. Щодо питання про підстави усунення зовнішнього подвійного оподаткування [Електронний ресурс] / І.О. Максак // Форум права. – 2009. – № 2. – С. 250–253. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09moizpo.pdf>.
3. Путренко А.М. Роль міжнародних договорів в усуненні подвійного оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / А.М. Путренко // Фінансове право : щоквартальний науковий журнал / НДІ фінансового права Національного університету ДПС України. – 2011. – № 2. – С. 16–18. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Fp/2011\\_2/putrenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Fp/2011_2/putrenko.pdf).
4. Демянчук Ю.Г. Поняття та ознаки подвійного оподаткування [Електронний ресурс] / Ю.Г. Демянчук // Держава і право. – 2010. – № 47. – С. 282. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/dip/2010\\_47/4-15.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dip/2010_47/4-15.pdf).
5. Ковальчук А. Проблема визначення статусу резиденства в Україні при укладенні міжнародних угод при уникненні подвійного оподаткування [Електронний ресурс] / А. Ковальчук, В. Пронь // Проблеми матеріальної культури – економічні науки. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/2012\\_220/knp220\\_41-44.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/2012_220/knp220_41-44.pdf).
6. Дубовик О.Ю. Проблеми усунення подвійного оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / О.Ю. Дубовик // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – 2009. – № 35. – С. 190–196. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vsed/2009\\_35/35/190-196.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vsed/2009_35/35/190-196.pdf).
7. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР.
8. Демянчук Ю.Г. Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування [Електронний ресурс] / Ю.Г. Демянчук // Часопис Національного університету “Острозька академія”. Серія “Право”. – 2011. – № 1 (3). – С. 1–13. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Choasp/2011\\_1/11dyhmpo.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Choasp/2011_1/11dyhmpo.pdf).
9. Світовий досвід оподаткування: Республіка Польща [Електронний ресурс] // Офіційний портал Міністерства доходів і зборів України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/archiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-moder nizachii-krain-svity/polsha/?Print>.
10. Світовий досвід оподаткування: США [Електронний ресурс] // Офіційний портал Міністерства доходів і зборів Украї-

- ни. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijna-rodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/usa/>.
11. Злобін С.В. Як Україна порушує міжнародні договори про усунення подвій-

ного оподаткування [Електронний ресурс] / С.В. Злобін // Конференції “Україна – еміграція – 2009”. – Режим доступу: [http://kievrus.kiev.ua/?page\\_id=420](http://kievrus.kiev.ua/?page_id=420).

Стаття надійшла до редакції 04.09.2013.

---

**Шмыголь Н.Н., Кормышова А.И., Антонюк А.А. Избежание двойного налогообложения: теория и практика эффективного использования**

*В статье исследованы сущность понятия двойного налогообложения, его виды и проблемы. Определены сущность международных налоговых соглашений, их основное назначение и использование в ведущих странах. Рассмотрен зарубежный опыт избежания двойного налогообложения доходов физических лиц. Предложены пути повышения эффективности внедрения международных норм налогообложения в Украине.*

**Ключевые слова:** двойное налогообложение, международные налоговые конвенции, принцип резидентства, налоговая декларация, налоговое бремя, налоговое законодательство.

**Shmygol N., Kormyshova A., Antonyuk A. Avoidance of the double taxation: theory and practice of effective use**

*In article the essence of concept of the double taxation, its types and problems is investigated. The main distinctions between concepts the double taxation and the double economic taxation are shined. The main approaches of the developed states, in particular Ukraine are given, at the taxation of the income or the property, being in their territory.*

*The essence of the international tax agreements, their basic purpose and uses in the leading countries is defined. Foreign experience avoidance of the double taxation of the income physical persons are considered and the basic principles of tax actions of the foreign states to own citizens, working abroad are characterized.*

*The reasons of non-compliance by Ukraine of standards of existing bilateral agreements about avoidance of the double taxation are specified. Ways of increase of efficiency of introduction of the international norms of the taxation in Ukraine are offered.*

*To enhance the effectiveness of international norms of taxation in Ukraine should be clearly defined terminology and align it to the norms of international and national laws that would exclude the possibility of misunderstanding between the countries. To provide continuous information for officials of State Tax Service is important for the adoption of agreements on avoidance of double taxation between Ukraine and other countries.*

**Key words:** double taxation, international tax conventions, principle of residence, tax declaration, tax burden, tax legislation.



# ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.71-051

**В.В. Даналакі**

аспірант  
Буковинський державний фінансово-економічний університет

## УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*У статті досліджено систему управління персоналом комерційного банку. Визначено фактори, що впливають на систему управління персоналом в Україні. Зроблено спробу пошуку шляхів удосконалення управління персоналом комерційного банку в сучасних умовах з метою підвищення ефективності праці.*

**Ключові слова:** управління персоналом, комерційний банк, HR-менеджмент, корпоративне навчання.

### I. Вступ

У ХХІ ст. людина поступово перетворюється в мірило суспільного розвитку, формується як визначальний фактор розвитку економіки і суспільства. У третьому тисячолітті людина стає головним креативним компонентом розвитку ефективного демократичного суспільства і постіндустріальної економіки. Вирішення важливих проблем інноваційного, економічного і соціального розвитку неможливе без створення якісно нової системи управління персоналом на всіх рівнях. Удосконаленню управління персоналом в банках присвячені праці таких учених, як А. Алдашева, С. Базарова, Н. Гавкалової, В. Жданова, О. Костюк, Т. Лобанова, В. Медведєва, В. Пугачова, В. Травіна, Е. Уткіна, С. Шекшні та ін.

У сучасних умовах українське суспільство отримує все більше знань, що актуалізує проблему управління інтелектуальною складовою людських ресурсів, зокрема управління новою категорією працівників – “працівниками знань” (knowledge workers). З появою нової категорії працівників виникає потреба у формулюванні нового бачення суті управління персоналом, а саме: його розвитку, мотивації на творчу інтелектуальну працю, сприйняття нових цінностей, нових підходів до організації службового просування та кар’єрного зростання, націленості на використання самоменеджменту.

### II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження системи управління кадровим потенціалом комерційного банку та пошук шляхів його удосконалення з метою підвищення ефективності праці.

### III. Результати

Сучасний стан розвитку банків та проблеми, з якими вони стикаються на шляху подолання наслідків фінансово-економічної кризи й підвищення ефективності функціонування, викликають об’єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічних засад створення дієвої системи управління персоналом в умовах інноваційної діяльності.

Сьогодні системний підхід лежить в основі цілісного й комплексного підходу до управління персоналом банку. Його застосування дає менеджерам можливість розкрити внутрішню будову системи управління персоналом як цілісної системи, яка складається з підсистем. Її особливістю є узгодженість економічних (спрямовані на забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємства за рахунок формування, використання та розвитку людських ресурсів і виражаються у збільшенні прибутку, конкурентоспроможності підприємства) та соціальних цілей (орієнтовані на задоволення соціальних потреб працівників, забезпечення зайнятості, навчання та підвищення кваліфікації, правову захищеність, здоровий моральний клімат, стимулювання творчості, самореалізацію тощо). Підвищення якості освіти, підготовки та перепідготовки персоналу стає для банків вагомим фактором у проблемі управління взагалі та в проблемі інноваційного розвитку, зокрема [2].

Сучасний підхід банків до управління людськими ресурсами полягає в інтеграції всіх функцій, які орієнтуються на людський фактор. Функції, що існували раніше і були розподілені за службами банку, сьогодні

інтегруються та виконують аналітичні, управлінські, освітні, інформаційні завдання. Серед них необхідно виділити такі:

- прогнозування, перспективне та поточне планування потреби в персоналі;
- організація процесу професійної, соціальної та психологічної адаптації та орієнтації;
- аналіз і проектування робочих місць, робочого часу та умов праці;
- оцінювання результативності праці та проведення атестації персоналу;
- розробка й реалізація програми корпоративного розвитку персоналу;
- діагностика та вирішення конфліктів і трудових спорів;
- сприяння покращенню психологічного клімату в колективі;
- управління корпоративною культурою;
- розробка та реалізація соціальних програм тощо [2].

Управління персоналом сьогодні здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих функцій, що тісно пов'язані та створюють цілісну функціональну систему, яка визначає структуру управління персоналом банку.

Особливе місце серед факторів, що впливають на систему управління персоналом, посідає корпоративна культура, яка сьогодні стає новим ресурсом розвитку банку та розуміється як стійка унікальна система, що передається її новим членам як правильна, створює загальний контекст усього, що відбувається на підприємстві, та включає: явно виражені, укоріненні цінності, а також традиції, правила здійснення діяльності та загальні рамки поведінки працівників. Отже, чим сильніша корпоративна культура організації, тим менше менеджеру необхідно приділяти уваги розвитку формальних правил та положень для управління поведінкою працівника. Сьогодні банки постали перед комплексною проблемою підготовки персоналу, яка полягає у виборі нових методів і методик підготовки, здатних забезпечити суттєве зростання ефективності інноваційної діяльності та продуктивності праці. Так, у банках у систему підготовки персоналу повинні бути закладені такі принципи, як концентрація на сильних сторонах спеціалістів, розвиток здібностей працівників, розширення компетентності в суміжних галузях знань.

Функціональне значення цієї системи полягає в тому, щоб сприяти перетворенню вихідних показників відповідних характеристик діяльності окремих працівників у результат, що відповідає завданням інноваційного розвитку діяльності банку. Результати функціонування системи підготовки персоналу визначаються мірою впливу, який вона справляє на загальну ефективність резуль-

татів діяльності банку та продуктивність окремих працівників [2].

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як один з основних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку.

На сьогодні більшість українських банків не спроможні ефективно працювати через те, що здійснюють непрофесійне управління кадровим потенціалом. Таким чином, постає питання підготовки компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціонального використання та зміни культури управління банком. Вирішення цієї проблеми можливе лише в разі ефективного функціонування служби управління персоналом і є запорукою досягнення успіху банку.

Теоретичною основою нинішнього управління персоналом стає концепція управління знаннями. Основними причинами її появи і використання у практиці управління персоналом стали: інформаційне переваження працівників компанії; значні втрати робочого часу працівників на пошук потрібної інформації; втрата досвіду і знань співробітників у разі їх звільнення; необхідність управління вхідними інформаційними потоками і знаннями про клієнтів і партнерів; можливості інформаційних технологій у швидкому опрацюванні інформації; дублювання роботи працівників. Поповнення арсеналу форм, методів кадрових служб інструментарієм концепції управління знаннями дає змогу впорядкувати роботу з управління персоналом шляхом індивідуалізації управлінських рішень стосовно нової категорії працівників.

Для управління персоналом використанню інструментарію управління знаннями – це можливість оцінити зовнішнє і внутрішнє середовище на основі великого обсягу інформації для якісного, конкретизованого впливу на всі процеси підбору, найму, розвитку, мотивації, оцінювання персоналу. При цьому широко використовується думка провідних експертів, їхні рекомендації, порівнюються різні джерела інформації, враховується досвід розвитку виробничої структури і нагромаджених у ній знань. Усе це дає можливість вибрати оптимальне рішення щодо аспектів управління персоналом.

Обмін знаннями як обов'язковий елемент управління ними створює всі умови для їх збереження, структурування, ефективного використання на благо організації. Обмін знаннями можна здійснювати: традиційно (email, бази даних тощо), усно (на зборах, під час навчальних програм, у співтовариствах, при спілкуванні з наставником, під час корпоративних заходів), шляхом активного використання корпоративних технологічних рішень (бази даних, портали, директорії).

Отже, для збереження і розвитку такої широкої палітри шляхів обміну знаннями потрібна відповідна підтримка й участь HR-директора в реалізації програм корпоративного навчання. При цьому обмін знаннями стане реальністю, якщо в компанії буде створений клімат довіри і взаємодопомоги [1].

Інноваційна культура забезпечує сприйняття людьми нових ідей, їхню готовність і здатність до підтримки та реалізації нового в усіх сферах. У кадровій роботі поширюються такі напрями впровадження інновацій: розвиток персоналу через його навчання, управління діловою кар'єрою; побудова систем традиційної й нетрадиційної компенсації, яка безпосередньо впливає на здатність організації залучати, утримувати й мотивувати потрібний персонал; формування корпоративної культури, для створення і зміцнення якої керівництво компанією має: створювати систему цінностей, розробляти стратегії поведінки керівників, управляти персоналом; розробляти моделі компетенцій для конкретної компанії; використовувати комп'ютерні технології в управлінні персоналом [5].

В економіці та суспільстві знань навчання персоналу є не менш важливим для сучасних компаній, ніж вибір стратегії розвитку чи розробка бюджету, що й передбачає більш скрупульозний підбір способів навчання. У новому суспільстві вже замало підготовки до будь-якого конкретного виду діяльності, який через науковий і технологічний прогрес може швидко старіти [4].

Упровадження засад корпоративної та інноваційної культури у виробничу діяльність має сформувати умови, коли навчання буде сприйматися як звичний, обов'язковий процес. Великі компанії вже сьогодні організують корпоративні університети та упроваджують різні програми, заходи для стимулювання навчання (доступ до бібліотечного фонду, скорочення робочого дня для працівників, які здобувають додаткову профільну освіту, часткова компенсація витрат на навчання тощо).

Важливою проблемою для HR-менеджменту є мотивація персоналу до навчання. Необхідно, щоб працівники кадрової служби врахували всю палітру мотивів, які змушують людину працювати, робити певні дії, а саме: мотив нагороди, соціальний мотив, процесний мотив, мотив досягнення та ідейний мотив [3].

Набуття статусу організації, що навчається, ставить високі вимоги до сфери HR-менеджменту, передбачає системне здійснення заходів щодо управління персоналом. Усе більша кількість організацій активно використовує систему корпоративного навчання як найгнучкішу, доступну і відносно недорого форму для всіх категорій працівників.

Сьогодні у сфері корпоративного навчання відбуваються глобальні зміни: здійснюється перехід від e-learning (онлайн-навчання) до we-learning (навчання один від одного), перехід від традиційного навчання і навчання із застосуванням комп'ютерних технологій, що набуло поширення у 1990-х рр., до інтерактивного навчання, якому притаманні: орієнтація на талант, упорядкування неформального навчання, індивідуальний підхід до організації спільного навчання й управління талантами. В арсеналі нових функцій HR-менеджерів XXI ст. з'являється така важлива ділянка, як управління довірою працівників, яке стосуватиметься досліджень рівня довіри між робітником і його працедавцем, розробки і проведення заходів щодо зміцнення довіри. У сучасних умовах створення в організації клімату довіри є запорукою здійснення процесу обміну знаннями як важливого засадничого принципу суспільства знань. У процесі управління знаннями зростає роль HR-директора, без підтримки та участі якого багато обов'язкових елементів програм обміну знаннями не можуть бути реалізовані, зокрема, матеріальна мотивація внеску співробітників в обмін знаннями [5].

#### IV. Висновки

Таким чином, сьогодні банки потребують системного підходу до управління персоналом. Особливо гостро постають питання: розвитку здібностей працівників стосовно здійснення інноваційної діяльності, обміну досвідом з питань управління персоналом банків в інших країнах, перепідготовки персоналу відповідно до вимог міжнародних стандартів та систем якості. Все це потребує створення на рівні банків центрів розвитку персоналу, його професійної та психологічної підготовки. Крім того, в умовах інноваційної діяльності потрібно впроваджувати механізм індивідуалізованого управління персоналом, який ґрунтується на врахуванні внутрішніх цінностей працівників, що забезпечує підвищення якості процесу управління персоналом та, як наслідок, підвищення ефективності роботи банківської установи. Необхідно враховувати той факт, що кожному працівникові необхідна об'єктивна оцінка його особистого внеску в діяльність організації, можливість персонального розвитку і підтримка з боку керівництва. Враховуючи вимоги системного підходу, менеджерам банку необхідно управляти персоналом як з позиції завдань і потреб усього колективу, так і з позиції розуміння унікальних особливостей, потреб і переваг кожного окремо взятого працівника.

#### Список використаної літератури

1. Дубовик О.В. Нові підходи до управління персоналом банківських установ: "знанневий" контекст / О.В. Дубовик, Л.К. Семів, Р.А. Семів // Вісник університету

- банківської справи НБУ. – 2011. – № 2. – С. 319–324.
2. Кльоба Л.Г. Системний підхід до управління персоналом банку в умовах інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Л.Г. Кльоба. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16600/1/359-614-615.pdf>.
  3. Мазило Т.В. Актуальні питання управління персоналом комерційного банку в умовах кризи / Т.В. Мазило // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2. – С. 36–42.
  4. Мостенська Т.Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т.Л. Мостенська, Я.Ю. Соколькова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33. – С. 52–59.
  5. Семів Л.К. Управління персоналом в умовах становлення суспільства знань / Л.К. Семів // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 12–16.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2013.

---

**Даналаки В.В. Управление персоналом коммерческого банка в современных условиях**

*В статье исследована система управления персоналом коммерческого банка. Определены факторы, влияющие на систему управления персоналом в Украине. Сделана попытка поиска путей совершенствования управления персоналом коммерческого банка в современных условиях с целью повышения эффективности труда.*

**Ключевые слова:** управление персоналом, коммерческий банк, HR-менеджмент, корпоративное обучение.

**Danalaki V. Personnel management commercial bank in present circumstances**

*The article examines personnel management of commercial banks, the factors affecting personnel management in Ukraine. An attempt to find the ways to improve human resource management of commercial banks under current conditions to increase efficiency is made. In the XXI century, people gradually becomes a measure of social development, emerging as a determining factor in the development of economy and society. In the third millennium, a man becomes a major creative component of effective democratic society and post-industrial economy. Then solve important problems of innovation, economic and social development is impossible without the creation of a new human resources management system at all levels. In today's Ukrainian society is increasingly knowledge that dwells upon the management of intellectual component of human resources, including management of new categories of workers – "knowledge workers" (knowledge workers). With the advent of new categories of workers are needed to formulate a new vision of the essence of personnel management, namely its development, motivation for creative intellectual work, accept new values, new approaches to professional advancement and career growth, focus on the use of self-management. So, today, banks need a systematic approach to management. Especially the question arises: development of skills of workers in relation to the implementation of innovation, experience of personnel management banks in other countries, retraining of staff in accordance with international standards and quality systems. All this requires a level of bank center staff's professional and psychological preparation. In addition, in innovation, to introduce a mechanism individualized HR, based on consideration of values employees, which enhances the quality of the human resources and the consequent increase in the efficiency of the banking institution. One must consider the fact that each employee is required objective assessment of his personal contribution to the organization's activities, the possibility of personal development and support from management. Given the demands of a systematic approach to bank managers manage staff positions both challenges and needs of the entire team, and from the standpoint of understanding the unique characteristics, needs and preferences of each individual employee.*

**Key words:** Human Resources, Commercial Bank, HR-management, corporate training.

УДК 330.332.05

О.В. Негода

Запорізький національний технічний університет

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано тенденції розвитку інноваційної діяльності промислового регіону України на прикладі Запорізької області. Досліджено проблеми та перспективи інноваційного розвитку регіону. Запропоновано концептуальну модель регіональної інноваційної системи, в межах якої можливе вирішення проблем та використання перспектив розвитку інноваційного потенціалу на базі поєднання всіх його складових.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, науково-технічний розвиток, Запорізька область.

### I. Вступ

На сьогоднішній день до інноваційної діяльності області залучені 43 промислових підприємства. Значна частка інноваційно активних компаній сконцентрована в машинобудуванні (51,2%). До впровадження інноваційних видів продукції залучено 42 підприємства, з них 19 розробляє нову продукцію для ринку і 32 – безпосередньо для внутрішніх потреб підприємств [2, с. 44–45]. За 2010 р. було випущено 109 інноваційних видів продукції, серед яких: машини, устаткування, прилади й апарати, трансформатори, кабелі, запчастини для побутової техніки та автомобілів. Активно інновації впроваджувалися на ПАТ “Запорожтрансформатор”, ПАТ “ВІТ”, КП “Іскра”, КП “Запорізький титаномагнієвий комбінат”, ПрАТ “Завод напівпровідників”, ТОВ “Агрінол”, ТОВ “Кварц”.

До розроблення нових технологічних процесів у 2010 р. було залучено 21 підприємство регіону, або 48,8% від загальної кількості інноваційно активних, з них 5 підприємств придбали нові технології. Ними було запроваджено 234 нових технологічних процеси, з яких 33 – ресурсозбережних і маловідходних. Інноваційні технологічні процеси у виробництві вводили ТОВ “НВО “Азовтехнологічний електрик”, ПАТ “Запоріжжкокс”, КП “ЗТМК”, ТОВ ЗМЗ “Славути-Сервіс”.

Упровадження організаційних і маркетингових інновацій у 2010 р. відбувалося на 20 підприємствах різних сфер діяльності: виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, металургії та машинобудування, виготовлення харчових продуктів і напоїв.

Спеціалізація Запорізької області сприяє тому, що 88,6% обсягу досліджень та розробок за пріоритетними напрямками розвитку науки й техніки припадає на новітні та ресурсозбережні технології в енергетиці, промисловості й агропромислому комплексі.

### II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження тенденцій, проблем і перспектив інноваційного розвитку промислового регіону на прикладі Запорізької області.

### III. Результати

Проблеми інноваційного розвитку Запорізької області. Аналіз розвитку підприємств, залучених до розроблення інноваційних продуктів, дав змогу виокремити ряд проблемних питань, які з великою ймовірністю можна спроектувати як на інші промислові регіони, так і на країну в цілому.

1. Недостатність фінансування і, як наслідок, незабезпеченість матеріально-технічною базою, дефіцит кадрів тощо. Виходячи із загальної характеристики наукових і науково-технічних робіт (табл. 1), можна стверджувати таке.

Таблиця 1

**Характеристика наукових і науково-технічних робіт за джерелами фінансування, 2010 р., тис. грн**

	Фінансування, всього	Зокрема, за рахунок:						
		власних коштів	держ-бюджету	коштів місцевих бюджетів	позабюджетних фондів	коштів замовників		інших джерел
						підприємств, організацій України	іноземних джерел	
Всього	257 053,1	14 853,5	11 818,5	1353,5	7,3	91 614,6	137 288,1	117,6
в т.ч. академічний	10 031,2	2834,9	7156,3	40,0	–	–	–	–
галузевий	239 393,5	7862,5	2768,9	1313,5	7,3	90 160,4	137 263,1	17,8
ВНЗ	4177,3	705,0	1893,3	–	–	1454,2	25,0	99,8
заводський	3451,1	3451,1	–	–	–	–	–	–

Спеціалізація регіону зумовлює той факт, що основна частина загального обсягу асигнувань припадає на технічні науки (81,6%), а також надається організаціям багатогалузевого профілю (15,3%). Більшість інвестицій (88,5% – загальних коштів, 96% – іноземних) спрямовано на науково-технічні розробки, які дають прямий, швидкий економічний та соціальний ефект. Тому частина фінансування фундаментальних досліджень, які мають довгостроковий характер і не завжди дають результат (прибуток одержується в 55,6% випадків), залишається найменшою (3%). Враховуючи ту обставину, що 72,2% витрат на виконання фундаментальних досліджень покривають кошти держбюджету (вони також є джерелом фінансування 44,1% прикладних досліджень, 0,2% науково-технічних розробок і 1,5% науково-технічних послуг), стає зрозумілим, що така ситуація повинна викликати стурбованість з приводу дефіциту фінансування щодо перспектив розвитку вітчизняної науки.

2. Нездатність окремих підприємств здійснювати розроблення та впровадження інноваційної продукції власного виробництва у зв'язку зі значною вартістю науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також недостатньою фінансовою підтримкою з боку держави. Хоча багато провідних підприємств, які є основними виробниками інноваційної продукції, мають власні науково-дослідні установи, створюючи істотну конкуренцію для спеціалізованих інноваційних фірм, все ж таки питання про державну підтримку запропоновано вважати відкритим і особливо важливим.

3. Недосконалість законодавчої бази. З одного боку, про актуальність проблеми та зацікавленості держави в їх вирішенні свідчить наявність значної кількості нормативних документів: Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України, Закон України "Про інноваційну діяльність", а з іншого боку, спостерігається неузгодженість різних документів, що регламентують відміну окремих статей законів підзаконними актами тощо.

*Перспективи інноваційного розвитку Запорізької області.* Виходячи з вищезазначеного, вбачаємо такі шляхи розвитку інноваційного потенціалу Запорізької області в межах моделі регіональної інноваційної системи, яка забезпечує поєднання та взаємодію всіх його складових:

1. Вдосконалення нормативної бази, зокрема підвищення підтримки з боку місцевих органів влади. Так, наприклад, в області завершена цільова економічна програма інноваційного розвитку на 2008–2012 рр. Її метою було формування інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіональ-

ної економіки, ефективне використання науково-технічного потенціалу шляхом створення в регіоні інноваційних підприємств. Хоча такі програми існують, слід приділити більше уваги оцінюванню їх ефективності.

2. Міжнародна співпраця з питань наукової та фінансової підтримки відповідних розробок, що є однією з умов ефективного розвитку інноваційного потенціалу. Залучення фінансування можливе як через зарубіжні фонди та компанії з управління активами, так і шляхом посилення інституційної, культурної та фінансової основи конкурсного грантового фінансування.

3. Важливу роль відіграє виробнича кооперація з іншими державами, яка останніми роками набула стрімкої динаміки в світі. Цілком підтримуємо [4], що, насамперед, необхідно зберегти та розвивати в майбутньому коопераційні зв'язки з Росією та іншими державами СНД в галузях складного бізнесу з високим рівнем доданої вартості та найбільш високим рівнем інтеграції – машинобудуванні (енергетичному, хімічному, важкому, електронному), авіа- та автобудуванні, радіотехнічній і мікроелектронній промисловості.

4. Для подолання проблем браку фінансування, незабезпеченості матеріально-технічною базою, дефіциту кадрів доцільною є інтеграція, об'єднання, кооперація всіх складових науково-технічного потенціалу в різних секторах наукової діяльності.

5. Формування та розвиток дієвої інноваційної й інформаційної інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні. Зокрема, це стосується ефективного функціонування системи організацій і установ, які забезпечують захист прав інтелектуальної власності, проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів, сертифікацію наукоємної продукції, надання послуг у сфері метрології, стандартизації, контролю якості, інформаційне та консультативне забезпечення реалізації інвестиційних проектів, підвищення кваліфікації представників підприємств і підприємців в інноваційній діяльності, питаннях інтелектуальної власності та трансферу технологій.

6. Розроблення та впровадження ефективних методів маркетингового менеджменту для інноваційно-активних підприємств. У цьому випадку, на наш погляд, функції маркетингового менеджменту як важливого чинника інноваційної моделі економічного розвитку повинні полягати в такому:

– щодо діяльності на зовнішніх ринках:

а) пошук на міжнародних ринках інноваційної продукції, технологій для впровадження їх на вітчизняних підприємствах, генерування власних ідей;

б) дослідження сучасних потреб і ніш для їх задоволення;

– щодо аналізу внутрішнього середовища підприємства:

а) вивчення власних можливостей підприємства зі створення та впровадження інновацій;

б) стимулювання інноваційного розвитку підприємства (формування відповідного способу мислення тощо), спрямування корпоративної культури на досягнення цієї мети, залучення необхідних ресурсів тощо;

– щодо напрямів діяльності суб'єктів ринкової взаємодії (представників підприємницької інфраструктури, посередників тощо):

а) налагодження взаємодії з представниками всіх галузей науки;

б) пошук інвесторів, джерел фінансування інноваційних розробок;

в) забезпечення дотримання нормативних розпоряджень, донесення інформації про потреби суб'єктів інноваційної діяльності до представників місцевих органів самоврядування, участь у розробленні заходів щодо сприяння задоволенню цих потреб тощо.

Важливою також є роль маркетингового менеджменту з погляду комерціалізації знань, оскільки на цей момент відсутня розвинена й стійка інфраструктура, яка б підтримувала доведення результатів науково-дослідної діяльності до їх відтворення в товарі, його просуванні на ринок і реалізації [1].

Запорізький регіон належить до групи регіонів з високим рівнем потенціалу, але на основі статистичних даних можна зробити висновок, що для розвитку бракує коштів, недостатній рівень фінансового забезпечення реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики. Відбувається поступове зниження обсягів витрат на НДДКР у ВВП. Прогнозування інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні пов'язане з економічним становищем у країні та взагалі національною програмою розвитку держави. На цей етап економіка країни ще не вийшла до кінця після кризи й тому пріоритетними є інші напрями діяльності.

#### IV. Висновки

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що Запорізька область – один із провідних промислових регіонів України, що володіє значним інноваційним потенціалом, має ряд істотних проблем, що перешкоджають його реалізації.

Результати аналізу дали змогу розробити концептуальну модель регіональної інноваційної системи. Вона надає можливість не лише сформувати комплексний погляд на досліджуване питання, а й сприяє вирішенню проблем та використанню перспектив розвитку інноваційного потенціалу на базі поєднання всіх його складових.

Так, у процесі аналізу серед проблем виділено такі: а) брак фінансування і, як наслідок,

незабезпеченість матеріально-технічною базою, дефіцит кадрів; б) несформованість або недосконалість механізму взаємодії між споживачем і виробником інноваційного продукту; в) нездатність окремих підприємств виконувати розробки та впровадження інноваційної продукції власного виробництва у зв'язку з великою вартістю; г) недосконалість законодавчої бази.

Серед шляхів вирішення окреслених проблем запропоновано такі: а) вдосконалення нормативної бази; б) міжнародна співпраця з питань наукової та фінансової підтримки інноваційних розробок; в) виробнича кооперація з іншими державами; г) міжрегіональна співпраця, зокрема на базі кластерних утворень; д) інтеграція, об'єднання, кооперація всіх складових науково-технічного потенціалу в різних секторах наукової діяльності шляхом формування промислових зон або зон пріоритетного розвитку; е) розроблення та впровадження ефективних методів маркетингового менеджменту; ж) активне залучення університетської науки до реального сектору економіки регіону.

Практично кожен із запропонованих заходів потребує проведення подальшого поглибленого дослідження як з приводу аналізу їх ефективності, так і щодо їх місця та ролі в загальній моделі інноваційного розвитку регіону. До того ж вбачаємо необхідним удосконалення та обґрунтування самої моделі, зокрема з приводу визначення зв'язків та залежностей між компонентами, встановлення умов ефективного функціонування, використання математичного апарату для аналізу процесів, що відбуваються в її межах тощо.

#### Список використаної літератури

1. Федулова Л.І. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи / Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, І.А. Шовкун та ін. // Аналітичні матеріали до Парламентських слухань "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів". – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 196 с.
2. Андрощук Г.О. Науково-практичний бюлетень "Інвестиції та інноваційний розвиток" / Г.О. Андрощук, Ю.О. Лупенко, О.А. Хименко, О.Б. Гуленко та ін. // Матеріали до Парламентських слухань "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів". – 2009. – № 2 (5). – 64 с.
3. Герсон С. Шер. Роль міжнародного співробітництва у розвитку наукового потенціалу України [Електронний ресурс] / Шер С. Герсон. – 2010. – Режим доступу: [www.crdf.org/usr\\_doc/4-Sher-ukr.doc](http://www.crdf.org/usr_doc/4-Sher-ukr.doc).
4. Основні форми міжнародного співробітництва України [Електронний ресурс]. –

2010. – Режим доступу: [www.grinchuk.lviv.ua/style/style.css](http://www.grinchuk.lviv.ua/style/style.css).
5. Соколенко С.И. Перспективы повышения конкурентоспособности экономики Запорожской области на основе кластеров / С.И. Соколенко, В.И. Шапилов // Деловой вестник. – 2010. – № 12. – С. 24.
6. Семиволос П. Міжнародне науково-технічне співробітництво: а шлях наш далекий і довгий? [Електронний ресурс] / П. Семиволос. – 2010. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/mizhnarodne\\_naukovo-tehnichne\\_spivrobitnistvo\\_a\\_shlyah\\_nash\\_dalekiy\\_i\\_dovgiy.html](http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/mizhnarodne_naukovo-tehnichne_spivrobitnistvo_a_shlyah_nash_dalekiy_i_dovgiy.html).

Стаття надійшла до редакції 13.09.2013

---

**Негода А.В. Проблемы и перспективы инновационного развития промышленного сектора Запорожской области**

*Проанализированы тенденции развития инновационной деятельности промышленного региона Украины на примере Запорожской области. Исследованы проблемы и перспективы инновационного развития региона. Предложена концептуальная модель региональной инновационной системы, в рамках которой возможно решение проблем и использование перспектив развития инновационного потенциала на основе объединения всех его составляющих.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, научно-техническое развитие, Запорожская область.

**Negoda A. Problems prospects of industrial region innovative Zaporizhia region**

*Activation of innovation is very important at the enterprise level and at the state level. Development of innovative activity is important not only for individual companies, but also to increase the economic potential of the state by increasing the output of high-tech products. Sufficiently important problem is the lack of sufficient funding and economic incentives for scientific and technological innovation and the state. The state should be the main source of funding for scientific and technological development and innovation. An important factor to improve the level of innovation is the development of Ukraine and the application of advanced technologies and high-tech products. Actuality of questions of innovative development competitiveness increase at meso level research is justified. The tendencies of innovation activity in the industrial region of Ukraine on Zaporizhia region example are analyzed. The identified problems are: lack of funding and as the result lack of personnel and logistics, imperfect interaction mechanism between customer and innovative product manufacturer, inadequate legal framework etc. The proposed solutions to the problems are: improvement of normative base, international cooperation on innovation scientific and financial support, industrial cooperation with other countries, inter-regional cooperation, particularly on the basis of cluster formations, integration of all the scientific technological components in various science sectors by developing industrial zones or areas of priority development, effective marketing management methods development and implementation etc. A conceptual model of regional innovation system is proposed. The model gives the opportunity to solve the problems and develop the prospects of the innovation potential on the basis of its components combination. In each of the studied regions of Ukraine the share of enterprises in their activities using several types of innovation (technology, equipment, products) is higher than the proportion of businesses that use only one type of innovation. Implement innovative products and services primarily to the local (regional) market, it is connected with the legislative and economic activities of the country. The main direction of innovation is to purchase machinery, equipment and software, which allows to produce more competitive products or services.*

**Key words:** innovation, innovation, innovation development, scientific and technological development, Zaporozhye region.



УДК 334.74:330.142.2

М.М. Поляк

аспірант  
Буковинський державний фінансовий-економічний університет**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*У статті досліджено сутність і проведено аналіз ринку венчурного інвестування України. Розкрито негативні чинники, які стримують розвиток венчурної індустрії в Україні, та запропоновано заходи щодо поживлення венчурного інвестування.*

**Ключові слова:** венчурний бізнес, інноваційна діяльність, інвестування, інститути спільного інвестування.

**I. Вступ**

Інноваційна діяльність є одним із визначальних складників науково-технічного прогресу та економічного зростання. Сьогодні економічне змагання за лідерство на світових ринках пов'язується виключно з інноваціями. Більшість економічно розвинених держав будує свою стратегію довготермінового зростання насамперед на основі переходу на інноваційний шлях розвитку. Одним із найбільш важливих механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами для їх розвитку, слугує венчурне інвестування. Як ілюструє досвід найбільш успішних в інноваційній сфері країн, венчурне підприємництво є важливою формою фінансування інноваційних проектів, що не лише стимулює інноваційні процеси на окремо взятому підприємстві, а й позитивно впливає на ринок інновацій загалом: підвищує рівень конкуренції, стимулює до зростання рівня професіоналізму персоналу та підвищення наукового й виробничо-технічного рівня.

Сьогодні чимало публікацій та досліджень стосується саме венчурних інвестицій, що розглядають ризикове вкладення активів як життєво важливий елемент існування інноваційної діяльності. Цю теорію розвивають зарубіжні економісти, такі як: Ф. Аугусто, В. Бочаров, М. Грачов, С. Майерс, М. Портер, М. Хучек, Й. Шумпетер та ін. Проблеми розвитку венчурного інвестування в Україні досліджують такі вчені, як: Л. Антонюк, С. Архієреєв, І. Баранецький, В. Денисюк, В. Зянько, Т. Калінеску, П. Ковалишин, О. Красовська, А. Поручник, В. Савчук та ін. Однак питання венчурного інвестування потребують подальших досліджень.

**II. Постановка завдання**

Метою статті є дослідження сутності та особливостей венчурного капіталу, з'ясування основних проблем його застосування в Україні та запропонування шляхів активі-

зації венчурного бізнесу як основи механізму фінансування національних інноваційних процесів.

**III. Результати**

Венчурне фінансування – це пов'язана з підвищеним ризиком форма фінансування капіталу, за якої кредит надають не під відсотки, а під певну частку приросту капіталу чи під частку акціонерного капіталу майбутнього підприємства. В Україні його здійснюють інститути спільного інвестування (далі – ІСІ). Серед різноманітних видів інститутів спільного інвестування виокремлюють венчурні ІСІ. Вони посідають особливе місце серед усіх інвестиційних фондів, тому що з погляду диверсифікації своїх активів належать до найбільш ризикових серед наявних видів ІСІ.

У всьому світі розвинений ринок венчурного капіталу не лише забезпечує поживлення науково-технічного розвитку, а й є ефективним механізмом пошуку, відбору та впровадження інноваційних технологій. Протягом останніх 25 років венчурний капітал вважають феноменом розвитку американської промисловості, завдяки якому було впроваджено більшість розробок у новітніх галузях промисловості й медицини. Добре знані всіма гіганти комп'ютерного й інформаційного бізнесу Microsoft, Lotus, Intel, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Yahoo, Google теж свого часу виростили з ідеї, профінансованої венчурним капіталом. Не випадково країни з розвиненим ринком венчурного фінансування (США, Японія, Німеччина, Великобританія) виступають сьогодні провідними експортерами продукції високих технологій. Згідно з проектом Закону України "Про венчурну діяльність в інноваційній сфері", венчурний капітал – капітал, інвестований в інноваційний проект з високим ступенем ризику [2].

На відміну від провідних світових ринків, український фондовий ринок, а разом із ним й індустрія управління активами, у 2012 р.

переживали не найкращі часи. Напружений розвиток подій на міжнародних ринках, який хоч і мав загалом висхідний тренд, не сприяв поверненню вітчизняних індексів до зростання. Позитив після прийняття довгоочікуваного Закону України “Про інститути спільного інвестування” знівелювало запровадження нового акцизного податку на операції із цінними паперами. І все це на тлі стагнації економіки, погіршення інвестиційного клімату, відсутності чітких і стабільних правил, дефіциту надійних фінансових інструментів, жорстких регуляторних норм, більше ніж 35% втрат вітчизняних фондових індексів.

Загальним трендом вітчизняної індустрії управління активами у 2012 р. було продовження кількісного зростання – за рахунок нових учасників. Результативність же інвестицій, особливо в публічних інвестиційних фондах, була не надто привабливою [1].

Упродовж 2012 р. тривав процес виходу з бізнесу одних компаній з управління активами (КУА) та відкриття інших. Активізувався він наприкінці року, напередодні змін регуляторних умов їхньої діяльності у 2013 р. Аналогічно розвивалася ситуація з інститутами спільного інвестування. Урешті, за рік загальна кількість компаній з управління активами, як і інститутів спільного інвестування, зросла. При цьому традиційно найбільш активний сектор венчурних фондів у 2012 р. ще й прискорив темпи.

Сталим було і зростання ринку з точки зору активів. Сукупні чисті активи всіх ІСІ за 2012 рік прискорили зростання і сягнули 139 261 млн грн, головним чином – за рахунок венчурних фондів, частка яких збільшилася до 93% за ВЧА, тоді як за кількістю фондів – до майже 80%.

У 2012 р. щомісяця тривав відплив капіталу з відкритих ІСІ, це призвело до того, що річний сукупний показник перевершив минулорічний результат більше ніж удвічі (54,0 млн грн) і становив лівову частку скорочення ВЧА сектора. Найбільших втрат від виходу інвесторів зазнавали збалансовані фонди і фонди грошового ринку [1].

Консервативні ІСІ були також і з-поміж тих, дохідність яких найбільше впала від знецінення паперів у їхніх портфелях. Однак переважали серед них, природно, фонди акцій. Результати ІСІ за дохідністю у 2012 р. були в цілому від’ємними, хоча значно підвищилися порівняно з попереднім роком. Відкриті ІСІ показали у середньому -12,6% (із результатами окремих фондів від -56,3% до +14,9%), при цьому 23% відкритих ІСІ примножили капітал вкладників). Інтервальні фонди принесли загалом -12,1%, закриті – -2,8%.

На ринку управління активами недержавних пенсійних фондів у 2012 р. спостеріга-

лися тенденції як зростання, так і спаду. Кількість КУА, що управляли активами НПФ, як і вартість активів недержавних пенсійних фондів в управлінні, зросла. Водночас, кількість НПФ в управлінні компаній продовжувала зменшуватися.

Найбільшим сегментом залишалися відкриті НПФ – 66 фондів, понад 77% ринку за активами. Станом на кінець 2012 р. в управлінні КУА також були активи 8 корпоративних та 9 професійних НПФ.

Ринок управління активами страхових компаній, який уперше почав суттєво зростати у 2011 році, у 2012 р. продовжив цю тенденцію: кількість КУА, які управляли активами страхових компаній, збільшилася до 5, а страхових компаній на обслуговуванні КУА – до 6. Активи страхових компаній в управлінні у 2012 р. також демонстрували зростання – до 60,7 млн грн [1].

Однак, на жаль, в Україні збільшення капіталізації венчурних фондів поки що не приводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Головною проблемою є те, що українські венчурні фонди не виконують свого головного призначення – залучення коштів на розвиток інновацій. У вітчизняних реаліях венчурні фонди зазвичай використовують з метою легальної оптимізації оподаткування. Крім того, спеціалізація венчурних фондів на інвестиціях у новостворені інноваційні компанії в Україні зустрічається досить рідко. Основними одержувачами інвестицій венчурних фондів залишаються компанії сфер нерухомості та будівництва (понад 50%), торгівлі, готельного й туристичного бізнесу, переробки сільськогосподарської продукції, страхування, інформатизації тощо.

Отже, як свідчать дослідження, на відміну від класичних венчурних фондів, український венчурний капітал не орієнтується на інноваційні проекти. Для нього більш привабливим є реалізація інвестиційних проектів середнього рівня ризику з використанням операцій з фінансовими активами та нерухомістю.

Венчурні інвестиції зазвичай спрямовують у нові компанії, що швидко зростають. Зазвичай венчурний інвестор вкладає кошти безпосередньо в компанію, а не купує її акції на вторинному ринку, що характерно для портфельного інвестора. Найважливішою ознакою венчурного інвестування є участь інвестора у господарській діяльності компанії, органах управління з метою сприяти збільшенню її вартості та подальшого продажу своєї частки [3].

У середовищі професійних інвесторів сьогодні відзначається зростання інтересу до венчурних інвестицій. Науковці вбачають у венчурних інвестиціях ледве не порятунок від усіх проблем і можливість одержання довгоочікуваного фінансування. Малий високотехнологічний бізнес активно звертається до венчурних

фондів, сподіваючись одержати серйозного помічника, здатного дати імпульс інноваційному підприємництву. У провідних країнах розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, тоді як в Україні тенденції протилежні – існуючі венчурні фонди віддають одну значну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю й поки слабо орієнтовані на “хай-тек” технології. Проаналізувавши декларації управління активами венчурних фондів, можна виокремити основні сфери інвестування: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, перероблення сільгосп-продукції, страхування, інформатизація [2]. Український венчурний бізнес як такий існує лише формально, а насправді відсутні його важливіші характеристики – інноваційна компонента, ризикованість і класична орієнтація на інноваційні проекти, співпраця з технопарками, бізнес-інкубаторами та ВНЗ [4].

За оцінками експертів, потреба українського ринку в приватному інвестиційному капіталі на сучасний момент задоволена менше ніж на 10%. Цей ринок динамічно розвиватиметься і надалі, а інвестори, що діють на ньому, безумовно можуть розраховувати на отримання високих прибутків.

Для держави важливим є активне сприяння розвитку венчурного бізнесу, тому що вигоди, які отримує суспільство від програм підтримки венчурного капіталу, не обмежуються тільки прибутками венчурних інвесторів.

Венчурні інвестиції, по-перше, сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій; по-друге, створюють нові робочі місця, сприяючи зниженню безробіття та підвищуючи рівень добробуту в суспільстві, що має стратегічне значення для довготермінового зростання національної економіки [2].

Головними чинниками, що сприяють розвитку венчурного бізнесу, є: наявність науково-освітньої бази та потужного дослідницького сектора, наукових шкіл; розвиненість фінансових інститутів і ринків страхового й пенсійного секторів; наявність фондового ринку; політична й макроекономічна стабільність, стає економічне зростання; стабільний попит з боку держави та приватного сектора на наукові дослідження й розробки; наявність вільного капіталу. Сьогодні більшість цих умов в Україні так чи інакше присутні, однак український венчурний бізнес перебуває лише на стадії раннього розвитку, хоча його формування було започатковано у 1992 р. з переважної участі іноземного капіталу.

В Україні розвиток венчурної індустрії стримують такі негативні чинники: недоскона-

ла законодавча база; брак джерел фінансування інвестицій; нерозвиненість фондового ринку та відсутність гарантій для венчурного інвестора, які б обмежували його ризики; відсутність неформального сектора венчурного бізнесу, який представляють бізнес-агенти; несприятлива ситуація в секторі генерації наукових знань; відсутність фахівців у сфері венчурного менеджменту; слабкість інституту захисту інтелектуальної власності; загальна несприятлива державна політика щодо стимулювання інноваційних процесів [3].

Незважаючи на зазначені негативні моменти, в Україні є підстави сподіватися на успіх, насамперед, зважаючи на наявність галузей, що мають потенціал зростання й велику кількість перспективних проектів, які потребують фінансування і є потенційно вигідними для венчурного інвестора. Тому першочерговою потребою є створення і реалізація ефективної державної політики стимулювання венчурного бізнесу з урахуванням провідного зарубіжного досвіду.

Держава має розділити з бізнесом ризики впровадження інновацій та вдосконалити законодавство зі стимулювання інноваційної діяльності, режимів роботи технопарків, автотомії українських ВНЗ.

#### IV. Висновки

Отже, в Україні останнім часом поступово зростає увага влади до венчурного бізнесу. Сьогодні вже напрацьовано низку законодавчих та нормативних актів, спрямованих на врегулювання інноваційної сфери, покращення інвестиційного клімату в державі. Створення належних умов для діяльності інвестиційних фондів дасть Україні змогу мати в їх особі ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, які відіграють значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, підвищують стабільність фондового ринку, стимулюють внутрішнє і зовнішнє інвестування.

#### Список використаної літератури

1. Аналітичний огляд ринку управління активами у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ\\_ici\\_quart/182563.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/182563.html).
2. Михальченко Г.Г. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні / Г.Г. Михальченко, О.В. Черняева // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 118–125.
3. Хома І.Б. Венчурне інвестування як спосіб реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу держави / І.Б. Хома // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 292–298.
4. Шевченко О.М. Венчурний капітал – основа механізму фінансування національних інноваційних процесів / О.М. Шевченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 52–56.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2013.

**Поляк М.Н. Современное состояние и перспективы развития венчурного инвестирования в Украине**

*В статье исследована сущность и проведен анализ рынка венчурного инвестирования Украины. Раскрыты негативные факторы, сдерживающие развитие венчурной индустрии в Украине, и предложены меры по оживлению венчурного инвестирования.*

**Ключевые слова:** венчурный бизнес, инновационная деятельность, инвестирование, институты совместного инвестирования.

**Polyak M. The current state and prospects of venture investment in Ukraine**

*Innovation is one of the key components of scientific and technological progress and economic growth. Today, economic competition for leadership in global markets exclusively associated with innovation. Most economically developed countries build their long-term growth strategy primarily based on the transition to innovative development path. One of the most important mechanisms providing innovative processes resources for their development, serves as a venture capital investment. As illustrated by the experience of the most successful countries in the field of innovation, venture enterprise is an important form of financing innovative projects that not only stimulates innovation processes at a particular company, but also a positive effect on market innovations generally increases the level of competition, stimulates the growth and professionalism of staff enhance scientific and technological level of production.*

*The paper investigates and analyzes the nature of venture investment market in Ukraine. Revealed negative factors that hinder the development of venture capital industry in Ukraine, and proposed measures to revive venture investment.*

*Venture funding – is associated with an increased risk form of financing capital, which does not give credit at interest, and under a share capital increase or in the future share of equity company. In Ukraine, its implementing joint investment institutions. Among the various types of collective investment institutions distinguish venture joint investment institutions. They occupy a special place among all mutual funds because they are, in terms of diversifying your assets among the most risky types of existing joint investment institutions.*

*Consequently, Ukraine has recently gradually increasing government attention to the business venture. Today we worked out a series of laws and regulations aimed at resolving the innovation sector, improving the investment climate in the country. Create appropriate conditions for investment funds will allow Ukraine to have in their face effective mechanism for the development of the securities market, which play a significant role in intersectoral reallocation of capital increases the stability of the stock market and stimulate domestic and foreign investment.*

**Key words:** business venture, innovation, investment, joint investment institutions.

## ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 631.1

**І.М. Сачовський**

кандидат економічних наук  
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

### ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*У статті проведено аналіз найважливіших показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за період 2000–2011 рр.*

**Ключові слова:** сільськогосподарські підприємства, рентабельність виробництва, структура витрат на виробництво продукції.

#### I. Вступ

Агропромисловий комплекс України переживає складний період свого розвитку. Триває процес становлення і постійного вдосконалення нових форм господарювання, насамперед сільськогосподарських підприємств, природа й характер організації виробничих процесів у яких кардинальним чином відрізняються від тих, що існували при колективній формі власності на землю. У цих умовах особливої актуальності набувають питання всебічного врахування специфіки зазначеної форми сільськогосподарського виробництва як на загальнонаціональному, так і, особливо, на регіональному (обласному) рівні, відповідності її основним вимогам ринкової системи ведення господарства, створення необхідних, в першу чергу, економічного характеру передумов неухильного підвищення ефективності їх функціонування. Тому цим питанням далеко не випадково приділено належну увагу у спеціалізованій економічній літературі, зокрема у працях таких учених, як І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та інші. Специфіка пропонованої статті полягає в тому, що виявлені в процесі аналізу основних показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільщини особливості слід розглядати як конкретний прояв тих закономірностей їх розвитку, які наявні на загальнонаціональному і, відповідно, регіональному (обласному) рівні.

#### II. Постановка завдання

Вихідними положеннями аналізу основних показників ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області були, зокрема, такі:

– сільськогосподарські підприємства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, їх виникнення без-

посередньо пов'язане з кардинальною реорганізацією системи виробничих відносин в аграрному секторі економіки України за роки незалежності;

- однією з найважливіших передумов ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є рівень урахування специфіки того чи іншого регіону країни в процесі розробки й реалізації державної політики щодо підтримки їх розвитку.

#### III. Результати

Кінцевою метою будь-якої форми виробничої діяльності є отримання прибутку, величина якого залежить від багатьох факторів, зокрема трудомісткості виробництва, спеціалізації тих чи інших суб'єктів господарювання на виробництві продукції, що склалися традиційно, існуючої на цьому етапі розвитку системи регламентації ціноутворення на основні види продукції, в тому числі сільськогосподарської, і т.д. Саме з огляду на це аналіз основних показників виробничої діяльності, зокрема сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, образно кажучи, проливає світло на специфіку організації виробництва в зазначеному його виді (табл. 1).

Першим і найбільш очевидним висновком з наведених у табл. 1 даних є те, що в цілому по сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини, починаючи з 2005 р. і за винятком 2010 р., спостерігалось динамічне зростання величини отриманого ними прибутку – з 23,2 млн грн у 2005 р. до 734,7 млн грн у 2011 р., тобто у 31,6 раза, хоча якщо бути до кінця справедливим, таке стрімке збільшення величини отриманого прибутку пояснюється причинами передусім якісного характеру, зокрема, що важливо, не стільки змінами в кількості господарюючих суб'єктів зазначеного виду, скільки розширенням об-

сягів виробництва, укрупненням існуючих протягом розглядуваного періоду.

Другим, і це потрібно виділити окремо, висновком з наведених у табл. 1 даних є те, що із наведеної величини отриманого, зокрема в 2011 р., прибутку у 734,7 млн грн

716,6 млн грн (або 97,5%) припадає на сільськогосподарські підприємства, що займалися виробництвом продукції рослинництва, причому це співвідношення в цілому було наявне протягом усього періоду 2005–2011 р.

Таблиця 1

### Основні показники виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільщини<sup>1</sup>

Показники	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Прибуток/збиток (–) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	–13,6	23,2	300,2	472,0	322,5	734,7
у тому числі:						
продукції рослинництва	34,7	25,3	293,4	461,6	317,1	716,6
продукції тваринництва	–51,0	–2,1	6,8	10,4	5,4	18,1
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва сільськогосподарської продукції, %						
у тому числі:						
продукції рослинництва	–4,7	6,0	23,8	28,5	16,1	27,5
продукції тваринництва	22,8	8,7	27,8	31,6	18,1	30,9
продукції тваринництва	–41,3	–2,2	3,3	5,2	2,1	5,1

<sup>1</sup> Тут і надалі використано дані: Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік : статист. зб. – Тернопіль, 2012.

Третім, найбільш важливим висновком з наведених у табл. 1 даних є те, що (і це у відомому розумінні легко пояснити) рівень рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах рослинницької галузі був суттєво вищим за її величину у таких підприємствах тваринницької галузі – наприклад, у 2011 р. співвідношення його становило, відповідно, 30,9% і 5,1%. У контексті вищезазначеного, мабуть, потребує окремого розгляду й те, що у сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини,

насамперед рослинницької галузі, протягом розглядуваного періоду 2000–2011 рр. були наявні досить-таки значні перепади рівня рентабельності виробництва в окремі роки.

Наведені в табл. 1 дані, хоча й важливі насамперед у пізнавальному плані, все ж є узагальненими. Тому вважаємо за доцільне дещо деталізувати їх, розглянувши специфіку організації, рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини на внутрішньообласному рівні, по районах (табл. 2).

Таблиця 2

### Рентабельність виробництва в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, %

Райони	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
По області	–4,7	6,0	23,8	28,5	16,1	27,5
Бережанський	–10,0	–13,9	–7,5	–9,8	2,1	20,9
Борщівський	–17,5	–20,9	–22,1	–4,7	–4,9	18,0
Бучацький	–26,4	9,9	40,6	49,6	53,8	88,2
Гусятинський	10,4	8,4	42,2	37,4	12,8	26,3
Заліщицький	–10,4	–3,5	6,2	–1,1	10,5	16,2
Збаразький	6,3	2,5	–0,6	–11,2	2,8	15,2
Зборівський	–5,2	2,5	17,9	18,8	0,9	10,1
Козівський	0,7	–3,8	122,6	81,5	26,4	38,0
Кременецький	–20,8	–20,6	–4,8	–23,7	–15,2	–24,5
Лановецький	14,6	15,9	8,0	5,3	14,1	24,1
Монастирський	–12,6	–24,2	33,6	39,7	42,9	11,2
Підволочиський	0,3	28,3	52,4	29,4	43,0	53,9
Підгаєцький	–8,2	3,8	0,0	68,4	37,0	35,6
Теребовлянський	–3,2	10,6	22,5	23,9	5,6	22,6
Тернопільський	–2,0	10,3	20,1	13,4	21,5	21,1
Чортківський	–1,7	11,4	2,0	15,6	–7,4	11,8
Шумський	–10,5	–23,7	7,0	31,1	34,9	37,2

Тут є також ряд цікавих моментів. Перше – наявність широкого діапазону коливань рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств різних районів – від –24,5% у цілому по Кременецькому до 53,9% у Підволочиському і навіть 88,2% у Бучацькому районах. Такі перепади, найбільш імовірно, пояснюються як галузевою структурою сільськогосподарських підприємств, про що вже

йшлося в процесі аналізу даних табл. 1, так і, мабуть, спеціалізацією їх на виробництві тих чи інших видів продукції, про що йтиме мова нижче; очевидно наявний і вплив, зокрема зміна структури, сівозмін, оскільки цілком природно допустити, що кліматичні умови в межах однієї, в нашому випадку Тернопільської області – однакові на всій її території.

Друге – в контексті вищезазначеного, мабуть, доречно виділити окремо: що протягом усього розгляданого періоду 2000–2011 рр. стабільно збитковими були сільськогосподарські підприємства Кременецького району.

І третє: в області доволі чітких обрисів набуває тенденція поступового зменшення кількості збиткових сільськогосподарських підприємств, що, в принципі, цілком природно і, з огляду на багато причин, закономірно. Особливо показовим у цьому плані є Шумський район, у сільськогосподарських підприємствах якого рівень рентабельності зріс з 10,5% у 2000 р. до 37,2% у 2011 р.; у Козівсь-

кому районі рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств у 2005 р. перебував на рівні -3,8%, а у 2008 р. – 122,6%.

Такі лише деякі особливості специфіки організації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільщини на внутрішньообласному рівні потребують окремого розгляду рівня рентабельності їх основних видів продукції. Наважимося зауважити більше: загальний рівень рентабельності того чи іншого сільськогосподарського підприємства є, по суті, похідним від цього показника, що зумовлює особливу актуальність його аналізу (табл. 3).

Таблиця 3

**Рівень рентабельності (збитковості) основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини, %**

Види продукції	Роки					
	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Зернові культури	67,0	3,0	21,8	17,4	12,5	20,8
Цукрові буряки	-4,3	22,9	36,0	85,7	20,0	52,7
Картопля	8,8	21,5	-10,4	7,7	33,5	6,0
Соняшник	1,4	13,4	-47,4	33,1	32,8	45,2
Овочі	26,1	28,6	83,5	26,2	68,8	5,1
Плоди	-12,1	-0,5	-76,0	-5,8	-49,7	-337,7
М'ясо:						
– великої рогатої худоби	-45,5	-23,9	-14,4	-25,2	-22,7	-10,9
– свиней	-58,7	0,5	4,6	20,4	-6,8	-3,4
– птиці	-35,1	-38,0	-13,2	-19,7	10,2	35,6
Молоко	-9,5	24,2	24,1	11,5	33,7	22,1
Яйця	4,1	16,1	6,4	4,3	1,8	5,5

Чи не найважливішим, найбільш узагальнювальним, висновком з аналізу наведених у табл. 3 даних можна вважати відсутність будь-яких чітко виражених тенденцій у динаміці рівня рентабельності основних видів продукції сільськогосподарських підприємств Тернопільської області. Більше того, окремою особливістю можна вважати якраз різкі перепади в її величині стосовно тієї чи іншої продукції. Яскравим підтвердженням цього висновку є динаміка рівня рентабельності, зокрема, плодів – з -49,7% в 2010 р. до 337,7% у 2011 р. Аналогічна картина спостерігалася й у виробництві овочів – якщо у 2008 р. рівень їх рентабельності становив 83,5%, то у 2011 р. – лише 5,1%, і зернових культур – 67% у 2000 р. і 3,0% в 2005 р. Хоча, у відомому розумінні, можна констатувати, що в сільськогосподарських підприємствах рослинницької галузі Тернопільщини відносно високорентабельним є вирощування цукрових буряків і соняшнику (відповідно, 52,7% і 45,2% у 2005 р.).

Свою специфіку має і тваринницька галузь. Зокрема, як свідчать дані табл. 3, у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області постійно протягом усього розгляданого періоду було збитковим вирощування великої рогатої худоби, причому в окремі роки особливою мірою. По суті, те саме можна зазначити і стосовно відгодівлі свиней, хоча водночас наявне й

поступове зростання рівня рентабельності вирощування птиці. Ще однією особливістю є те, що в сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини відносно низький рівень рентабельності виробництва яєць (5,5% у 2011 р.).

З аналізу даних табл. 3 напрашується логічний висновок про те, наскільки важливими факторами динаміки розвитку сільськогосподарських підприємств, зокрема й Тернопільської області, є існуюча система ціноутворення на основні види їх продукції, рівень організації виробництва і збуту продукції і т. д.

Доповнимо характеристику основних показників виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області розглядом структури витрат на виробництво продукції – одного з найважливіших показників, що безпосередньо визначають рівень їх рентабельності (табл. 4).

До її особливостей ми, в першу чергу, зараховуємо такі:

1) існування відносно значних відмінностей у величині витрат на оплату праці в сільськогосподарських підприємствах різної форми спеціалізації виробництва. Так, наприклад, у 2011 р. у сільськогосподарських підприємствах рослинницької галузі питома вага витрат на оплату праці перебувала на рівні 5,2% загальної величини витрат, а тваринницької – на рівні 9,1%, причому таке співвідношення спостерігалася протягом 2009–2011 рр.;

**Структура витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах  
Тернопільської області, %**

Витрати	2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		рос- линни- цтво	тварин- ництво		рос- линни- цтво	тварин- ництво		рос- линни- цтво	тварин- ництво
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:									
витрати на оплату праці	6,5	5,8	11,9	6,2	5,6	10,6	5,6	5,2	9,1
відрахування на соціальні заходи	2,0	1,7	3,7	2,2	2,0	3,8	2,0	1,9	3,3
матеріальні витрати	<u>76,1</u>	<u>75,9</u>	<u>77,7</u>	<u>75,3</u>	<u>74,6</u>	<u>79,6</u>	<u>78,3</u>	<u>77,7</u>	<u>82,6</u>
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в тому числі на:									
– насіння і посадковий матеріал	11,9	13,6	–	16,4	19,0	–	14,4	16,2	–
– корми	9,3	–	76,2	10,3	–	76,6	8,5	–	73,7
– іншу продукцію	1,0	1,0	1,0	1,3	1,3	0,8	1,0	1,1	0,6
– мінеральні добрива	32,6	37,2	–	23,7	27,4	–	22,6	25,6	–
– нафтопродукти	14,7	15,9	5,9	14,6	15,9	5,8	15,1	16,3	5,7
– електроенергію	1,5	1,2	3,4	1,4	1,2	3,4	1,3	1,1	3,0
– паливо	0,6	0,6	0,3	0,7	0,8	0,3	1,0	1,1	0,5
– запчастини, ремонтні й будівельні матеріали	6,5	6,4	7,1	6,9	7,0	6,2	5,9	6,0	4,8
– оплату робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями	21,9	24,1	6,1	24,7	27,4	6,9	30,2	32,6	11,7
– амортизація основних засобів	5,5	5,7	4,1	5,4	5,6	4,4	4,8	5,0	2,9
– інші витрати	9,9	10,9	2,6	10,9	12,2	1,8	9,3	10,2	2,1

2) приблизно 3/4 усієї величини витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини припадає на матеріальні витрати, причому питома вага останніх була відносно стабільною протягом останніх трьох років;

3) очевидно (і це підтверджують результати досліджень), що в структурі матеріальних витрат сільськогосподарських підприємств тваринницької галузі питома вага витрат на закупівлю кормів перебувала на рівні 73,7–76,6%, тоді як у підприємствах рослинницької галузі приблизно 1/4 частина матеріальних витрат припадає на закупівлю мінеральних добрив, 16,2% – на насіння і посадковий матеріал і 16,3% – на нафтопродукти;

4) окремою особливістю можна вважати й те, що у структурі матеріальних витрат сільськогосподарських підприємств Тернопільщини в цілому відносно висока питома вага витрат на оплату робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями, причому за останні 3 роки наявна тенденція її зростання – з 21,9% у 2009 р. до 30,2% у 2011 р.; при цьому зазначимо, що в сільськогосподарських підприємствах рослинницької галузі питома вага цього виду витрат коливалась у межах 24,1–32,6%, тоді як у тваринницькій галузі вона була на рівні 6,1–11,7%, тобто суттєво відрізнялась;

5) варто окремо виділити й те, що величина витрат на амортизацію основних засобів у сільськогосподарських підприємствах як рослинницької, так і тваринницької галузей була, в принципі, однаковою, більше того, їх питома вага в цілому була відносно

стабільною протягом останніх трьох років – у межах 4,8–5,5% від загальної величини витрат на виробництво продукції.

#### IV. Висновки

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків, зокрема:

- виникнення сільськогосподарських підприємств було об'єктивною необхідністю, закономірним наслідком реформування агропромислового комплексу України відповідно до основних вимог ринкової економіки;
- динаміка розвитку сільськогосподарських підприємств може бути одним з найважливіших показників рівня зрілості ринкових відносин в аграрному секторі економіки України;
- природа і характер організації виробничих процесів у сучасних сільськогосподарських підприємствах кардинальним чином відрізняються від тих, які існували за колективної форми власності на землю; докорінно змінилися практично всі внутрішні й зовнішні умови їх функціонування;
- одним з найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва в сучасних сільськогосподарських підприємствах є рівень адекватності державної політики щодо їх підтримки особливостям того чи іншого регіону країни, в чому можна особливо наглядно переконатися на прикладі регулювання ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції;
- на сучасному етапі розвитку сільськогосподарських підприємств триває процес постійного вдосконалення системи виробничих відносин з метою неухильного



підвищення ефективності їх функціонування.

**Список використаної літератури**

1. Березівська О.Я. Економічне регулювання функціонування сільськогосподарських підприємств на основі оренди земельних угідь / О.Я. Березівська // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 96–102.
2. Корнійчук О.О. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах / О.О. Корнійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 99–105.
3. Олійник О.В. Критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств / О.В. Олійник, Т.В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 49–53.
4. Сільське господарство Тернопільської області за 2011 р. : статист. зб. – Тернопіль, 2012.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2013.

**Сачовский И.М. К характеристике основных показателей производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Тернопольской области**

*В статье проведен анализ наиболее важных показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий Тернопольской области за период 2000–2011 гг.*

**Ключевые слова:** сельскохозяйственные предприятия, рентабельность производства, структура издержек на производство продукции.

**Sachovsky I. To the characteristics of basic features of production activity of agricultural enterprises in Ternopil region**

*Modern agricultural enterprises are an absolutely new type of agricultural production, which appeared as a direct result of reformation of the agricultural complex of Ukraine in compliance with the basic requirements of market economics. There is a constant process of improvement of the economic mechanism of their functioning, adaptation to new economic conditions including dependence on the level of adequacy of the state policy concerning support of their development to the peculiarities of a specific region of the country. It is a basic keynote idea of the article offered and it has found its reflection first of all in the analysis of such features, as income and profitability level of production in agricultural enterprises in particular in Ternopil region. Moreover, it is detailed by the consideration of profitability level of basic types of agricultural production on the enterprises of a specified type. The output regulation at this was the fact that the profitability level of a specific agricultural enterprise is finally the derivative from the feature mentioned above. The characteristics of functioning effectiveness of agricultural enterprises of Ternopil region is complemented by the consideration of the structure of expenses on production which is one of the most important and determining factors of production profitability level.*

**Key words:** agricultural enterprises, production profitability, structure of expenses on production.

## ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ

УДК 338.48

**Н.О. Вербицкая**

старший преподаватель  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

*В статье рассмотрены основные составляющие мотивационной стратегии управления персоналом и предложены мероприятия по ее совершенствованию.*

**Ключевые слова:** мотив, мотиваторы, демотиваторы, стимул, мотивационная стратегия, стимулирование труда.

#### I. Введение

За последние три десятилетия учеными было разработано множество теорий мотиваций. Существует также много вариантов их группировки и классификации. Однако необходимо отметить, что на сегодняшний день ни один метод классификации не завоевал всеобщего признания.

Весьма вероятно, что дальнейшее развитие теорий мотивации приведет к некоторому синтезу подходов, так как при всех противоречиях между существующими теориями ясно прослеживается их взаимодополняемость.

#### II. Постановка задачи

Цель статьи – определить основные мотивы и стимулы, влияющие на работу сотрудников организации, рассмотреть составляющие мотивационной стратегии и определить основные направления ее совершенствования.

#### III. Результаты

В современной научной литературе существует множество подходов к определению сущности мотивации.

“Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации” [2, с. 360].

“Мотивация – это процесс формирования внутренних побудительных сил работника для достижения личных целей или целей организации” [2, с. 126].

Аналогичные определения мотивации можно найти и в других учебниках по менеджменту.

В психологии управления мотивацией принято называть совокупность множества факторов, которые обуславливают, направляют и поддерживают усилия, затрачиваемые на поведенческие акты. Эти факторы

невозможно видеть непосредственно; можно наблюдать только поведенческие результаты их действия [1, с. 245].

Ряд исследователей рассматривают мотивацию как степень желанности и выбор, который необходим данной личности, что обуславливает проявление того или иного поведения. Стартовая точка мотивационного процесса – наличие неудовлетворенности, что ориентирует человека на достижение своих целей, в результате наступает завершающий момент – удовлетворение потребности [2, с. 144].

Определяя мотивацию как процесс формирования внутренних побудительных сил работника для достижения личных целей или целей организации, необходимо в контексте настоящего исследования акцентировать внимание на том, что выделяют две формы мотивации:

1) внутренняя мотивация – самозарождающиеся факторы, которые влияют на людей, поддерживая определенные начинания и побуждая двигаться в определенном направлении;

2) внешняя мотивация – как сделать, чтобы “замотивировать” людей [3, с. 96]

Внутренним побудителем работника к действию, к тем либо иным поступкам в процессе трудовой и другой деятельности является мотив.

Под мотивом понимается состояние предрасположенности, готовности, склонности действовать тем либо другим образом.

Мотив – это средство, с помощью которого работник, находясь в той либо другой ситуации, объясняет и обосновывает свое поведение. Мотивы достаточно подвижны и часто они складываются под воздействием эмоций и темперамента работника [3, с. 132].

Необходимо учитывать, что деятельность работника находится под воздействием нескольких мотивов, или мотивационно-

го ядра. Мотивационное ядро – это совокупность ведущих мотивов, которыми руководствуется работник в определенный период времени в своем трудовом поведении. Структура мотивационного ядра может быть различной, она зависит от конкретных трудовых ситуаций [3, с. 132].

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обуславливающие принятие человеком решения, называют мотиваторами (мотивационными детерминантами); они при объяснении основания действия и поступка становятся аргументами принятого решения.

Выделяют следующие группы мотиваторов:

- нравственный контроль (наличие нравственных принципов);
- предпочтения (интересы, склонности);
- внешняя ситуация;
- возможности работника (знания, умения, качества);
- состояние работника в данный момент;
- условия достижения цели (затраты усилий и времени);
- последствия своего действия, поступка [1, с. 86]

Под внешнеорганизованной мотивацией понимается воздействие (в основном оперативное, срочное) на процесс мотивации субъекта А со стороны субъекта Б (или группы других лиц, или организации) с целью либо инициации мотивационного процесса, либо вмешательства в уже начатый процесс формирования намерения (мотива), либо стимуляции, увеличения силы побуждения, мотива [1, с. 89].

В данном контексте необходимо отметить, что нельзя извне формировать мотивы, можно только способствовать этому процессу. Так что современному менеджеру следует как аксиому усвоить тот факт, что мотив – сложное психологическое образование, которое должен построить сам работник. Извне формируются не мотивы, а мотиваторы (и вместе с ними – мотивационная сфера личности).

Эти воздействия, влияния могут иметь вид просьбы, требования, совета, внушения, намек и т. д., принимать характер информирования, инструктирования, стимулирования и запрета (интердикции) [1, с. 89].

Информирование влияет, главным образом, на представления работника о том, каково наиболее вероятное направление развития ожидаемых событий и каковы последствия избранной им альтернативы поведения.

Инструктирование предписывает работнику наиболее эффективные способы достижения поставленных перед ним целей.

Стимулирование направлено на усиление мотива.

Интердикция связана с препятствием осуществлению работником его намерений путем запрета, ограничений правилами и т. п.

К императивным прямым формам организации мотивационного процесса относятся:

- приказы;
- требования;
- принуждение [1, с. 102].

В случае приказа, требования (т. е. поощрения) или просьбы особенностью формирования мотива является то, что работник принимает их как цель. Важным психологическим моментом является здесь принятие этой цели как собственной, отвечающей интересам, моральным установкам и ценностям работника.

В любом случае формирование мотива начинается с восприятия внешнего стимула (приказа и т. п.), с осознания его значимости в данный момент и в данной ситуации для приказывающего и для самого работника и с возникновения стремления отреагировать на него (т. е. выполнить приказ). Это значит, что стимул принят работником как лично значимый, и у него возникло чувство долга, обязанности.

При этом следует учитывать, что требование психологически воспринимается подчиненным как проявление начальником своей власти, как принуждение и даже в ряде случаев – как насилие над своей личностью. Естественно, это приводит к внутреннему сопротивлению выдвигаемым требованиям, так как подчиненный не хочет быть послушной игрушкой в руках начальника, а хочет, чтобы требования имели для него определенную значимость, отвечали имеющимся у него потребностям, установкам, моральным принципам [2, с. 112].

Снять эту негативную реакцию можно путем тщательной аргументации выдвигаемого требования. Это способствует осознанному, а не слепому выполнению требования, особенно когда удастся придать ему смысл организационной и личной ценности. Тогда требование из внешнего побудителя становится внутренним.

Принуждение обычно используется в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение работника оказываются недейственными или когда нет времени для того, чтобы их использовать. Принуждение выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения и т. д. при несогласии работника с этим.

Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокую должность (более высокий социальный статус), чем принуждаемый. Авторитет первого облегчает выполнение распоряжения. Как постоянная форма воздействия на работника принуждение малопригодно, но

и полностью от него отказываться, особенно в рабочем процессе, нецелесообразно.

Положительной стороной принуждения является то, что оно может способствовать снятию конфликтной ситуации на данном отрезке времени и выполнению субъектом необходимых действий. Кроме того, это один из способов воспитать у сотрудника чувство долга.

К неимперативным прямым формам воздействия на работника относятся:

- просьбы;
- предложение (совет);
- убеждение [1, с. 92].

Это форма внешней инициации мотивационного процесса работника используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер.

Просьба оказывает большое влияние на намерения работника, если облечена в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать, если выполнение просьбы создает ему какие-то неудобства.

Предложить (посоветовать) кому-либо что-либо – значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы.

Убеждение – это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Основой убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса. Убеждение можно считать успешным,

если работник оказывается в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценивая его положительные и отрицательные стороны. Убеждение апеллирует к аналитическому мышлению, при котором преобладает сила логики, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение как психологическое воздействие должно создавать у человека убежденность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Формирование убежденности работника может происходить прямо и косвенно (в последнем случае за счет уменьшения тревожности, неуверенности, сомнений, опасений, неведения). Убеждать можно и нужно не только словом, но и делом, личным примером.

Для эффективного мотивирования советуют:

1) разобрать модель основного процесса мотивации: потребность – цель – действие и влияние опыта и ожиданий;

2) изучить факторы, влияющие на мотивацию, – набор потребностей, иницирующих движение к целям и условиям, при которых потребности могут быть удовлетворены;

3) выяснить, что мотивация не может стремиться просто к созданию чувства удовлетворенности и удовольствия – его повышенная доза может довести до самодовольства и инерции [2, с. 144].

В процессе управления персоналом при использовании механизма мотивации необходимо учитывать ряд факторов, представленных в виде табл. 1.

Таблица 1

#### Направления и факторы мотивационного управления

Направления мотивационного управления	Факторы (способы, решения)
Влияние на состояние мотивации	При подборе персонала необходимо учитывать, будут ли работники на основании своих личных мотивов идентифицировать себя с организацией Формирование мотивов в процессе адаптации персонала к выполненным функциям
Привитие чувства собственного достоинства у работников	Уважение работника как личности Подчеркивание значимости каждого работника для организации Формирование ожиданий от работника
Приведение мотивов в действие и их усиление	Обсуждение личных интересов и возможностей совершенствования сотрудника Вовлечение сотрудников в производственные интересы
Оценка результатов работы и аттестации	Текущая аттестация работников
Удовлетворение потребностей работников	Удовлетворение потребностей работника через пересмотр заработной платы, механизма премирования, социальных льгот, организацию труда и т. п.
Ревизия механизма мотивации	Выявление новых мотивов, степени их влияния на конечный результат

Источник: [2, с. 131].

Умелое использование мотивационного механизма является залогом успешной реализации задач, направленных на достижение целей организации.

С учетом вышеизложенного необходимо строить мотивационную стратегию.

Литература в области управления предлагает три основных подхода к выбору мотивационной стратегии:

1. Стимул и наказание. Люди работают за вознаграждение: тем, которые работают

много и хорошо, платят тоже хорошо, а тем, кто работает еще больше, и платят тоже больше. Наказывают тех, кто не работает качественно.

2. Мотивирование через саму работу. Необходимо дать человеку работу интересную, которая принесет ему удовлетворение, и качество исполнения будет высоким.

3. Систематическая связь с менеджером. Следует определять цели с подчиненным и давать ему положительную обратную связь в

случае, когда он действует правильно, и отрицательную в случае, когда он ошибается.

Выбираемая мотивационная стратегия базируется на анализе ситуации и предпочитаемом стиле взаимодействия руководителя с другими людьми.

Основными мотивационными методами можно назвать следующие:

- а) использование денег как вознаграждения и стимула;
- б) наложение взысканий;
- в) развитие сопричастности;
- г) мотивирование через саму работу;
- д) вознаграждение и признание достижений;
- е) упражнение в руководстве;
- ж) поощрение и вознаграждение групповой работы;
- и) обучение и развитие сотрудников;
- к) ограничение, лимитирование отрицательных факторов [4, с. 162].

Очевидная форма награды – деньги.

Тем не менее, Ф. Герцберг сомневался в эффективности денег как средства мотивации. Его сомнение заключалось в том, что повышение зарплаты не приводит автоматически к повышению эффективности и производительности труда, хотя недостаток денег или задержка выплаты зарплаты однозначно приводит к росту недовольства, напряженности и снижению производительности. Однако необходимо учитывать, что деньги являются средством достижения различных целей, которые прямо или косвенно связаны с удовлетворением многих потребностей.

Чтобы эффективно использовать деньги как мотиватор и избегать их воздействия как демотиватора, необходимо:

- платить конкурентную зарплату для привлечения и удержания специалистов;
- давать такую зарплату, которая отражает стоимость работы для компании на основе справедливости;
- связать плату с качеством исполнения или результатом таким образом, чтобы награда была соизмерима с усилиями работника;
- убедить работника, что его усилия будут поощрены соответствующей наградой [10, с. 97].

Вместе с тем, следует помнить, что, кроме зарплаты, существуют и другие самые разнообразные поощрения. В ряде преуспевающих западных организаций практикуют следующее:

- а) премия за выслугу через определенное количество лет;
- б) повышение в должности без изменения заработной платы;
- в) принятие отделом кадров на себя некоторых личных забот и проблем сотрудников;

г) страхование здоровья и жизни;

д) выдается оплаченный чек на полное медицинское обследование в лучших медицинских клиниках;

е) организация субсидирует кафетерий;

ж) работникам выдаются ссуды с пониженной процентной ставкой на обучение детей в школах;

и) организация детских учреждений;

к) оплата расходов на бензин и ремонт личного автомобиля;

л) предоставление права бесплатно пользоваться автомобилем организации.

Следует отметить, что каждая благодарность, награда, денежная премия и т. п. действует тем эффективнее, чем меньший отрезок времени отделяет заслуживающий награждение поступок от полученного поощрения. Менеджер должен уметь выразить свою признательность работнику именно тогда, когда он ее заслужил. Это необходимо сделать тотчас же, чтобы вызванные у работника приятные эмоции ассоциировались с качественным и своевременным выполнением работы.

Далее необходимо сказать и о том, что людям требуется знать, какие методы взыскания в случае недобросовестного или некомпетентного исполнения своих служебных обязанностей могут быть на них наложены за то либо другое нарушение. Методы взысканий, если они наложены справедливо и не являются неожиданностью для сотрудника, мотивируют его к улучшению своей работы.

На повышение эффективности труда мотивирует работников развитие сопричастности и идентификации сотрудника с организацией, ее ценностями и целями.

Мотивирование через саму работу использует внутренние стимулы интереса к работе, чувство удовлетворения от процесса работы, от возможности проявить свои способности, собственные силы при принятии решений и выполнении производственных задач.

К улучшению дальнейшей деятельности мотивирует сотрудников и поощрение достижений.

Эффективность деятельности персонала позволяет улучшить упражнение в руководстве, применение руководства как ключевого фактора мотивации, так как умелое руководство способствует развитию сопричастности и идентификации, прояснению ролей и целей, развитию группового духа.

Среди основных методов стимулирования результативности труда выделяют следующие:

- 1) экономические (денежные поощрения либо наказание в виде лишения премий, штрафов);
- 2) целевой метод (постановка перед подчиненным конкретных и ясных трудовых целей повышает его активность);
- 3) метод расширения и обогащения работ;

4) метод соучастия (работники участвуют в совместном принятии решения, что повышает их активность и удовлетворенность работой).

#### IV. Выводы

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

1. Ни один подход, основанный на каком-либо методе решения проблем мотивации, не приведет к долгосрочному успеху, если вся система в целом не будет сориентирована на повышение трудовой активности сотрудников и не будет поддерживать усилия в этом направлении.

2. Мотивы формируются не извне. Извне можно лишь способствовать этому процессу, а работнику посредством использования

внешних мотиваторов необходимо помогать развивать внутреннюю мотивацию.

#### Список использованной литературы

1. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Гардарика, 2010. – 274 с.
2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления : руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 2009. – Т. 2. – 384 с.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Изд-во "Питер", 2010. – 512 с.
4. Кремень М.А. Пути эффективного руководства / М.А. Кремень. – Мн. : Белорусская наука, 2009. – 382 с.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2013

#### Вербицька Н.О. Теоретичні аспекти мотивації і стимулювання праці

*У статті розглянуто основні складові мотиваційної стратегії управління персоналом і запропоновано заходи щодо її вдосконалення.*

**Ключові слова:** мотив, мотиватори, демотиватори, стимул-реакція, мотиваційна стратегія, стимулювання праці.

#### Verbitskaya N. Theoretical aspects of motivation and work incentives

*In article the main components of motivational strategy of human resource management are considered and actions for its improvement are offered*

*Article purpose – to define the main motives and the incentives influencing work of staff of the organization, to consider components of motivational strategy and to define the main directions of its improvement.*

*In modern scientific literature there is a set of approaches to definition of essence of motivation.*

*"The motivation is a process of motivation of and others to activity for achievement of the personal purposes or is more whole than the organization".*

*"The motivation is a process of formation of internal incentive forces of the worker for achievement of the personal purposes or is more whole than the organization" and so forth.*

*Defining motivation as process of formation of internal incentive forces of the worker for achievement of the personal purposes or the organization is more whole, it is necessary to focus in a context of the real research attention that two forms of motivation allocate:*

1) *internal motivation – self-arising factors which influence people, supporting certain undertakings and inducing to move in a certain direction;*

2) *external motivation – how to make "to motivate" people.*

*Literature in the field of management offers three main approaches to a choice of motivational strategy:*

1) *Incentive and punishment. People work for remuneration: what work much and well, pay too well, and that who works even more, and pay too more. Punish those who doesn't work qualitatively.*

2) *Motivation through work. It is necessary to give to the person work interesting which brings him satisfaction, and workmanship will be high.*

3) *Systematic communication with the manager. It is necessary to define the purposes with the subordinate and to give him positive feedback in a case when he acts correctly, and negative in a case when he is mistaken.*

**Key words:** motive, motivator, demotivator, incentive, motivational strategy, work incentives.

УДК 399.9 (076.5)

**Н.О. Галабурдо**старший преподаватель  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ  
В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЦЕН**

*Затратный метод формирования цен достаточно распространен в ценовой политике организаций. Несмотря на проводимую в стране либерализацию цен, субъекты хозяйствования не спешат отказываться от использования данного метода и переходить на рыночные методы ценообразования.*

*В статье рассмотрена сущность затратного метода ценообразования и определены причины его использования организациями в условиях рыночной экономики.*

**Ключевые слова:** затратный метод, цена, ценообразование, ценовая политика, рыночная экономика, либерализация, конъюнктура рынка.

**I. Введение**

Затратный метод ценообразования всегда вызывал большое количество споров среди специалистов – как теоретиков, так и практиков. При переходе к рыночной экономике, еще в 1990-х гг., от него пытались отказаться как от пережитка тотального государственного регулирования и планового ценообразования и строить современную ценовую политику исключительно на рыночных постулатах. Однако и в настоящее время субъекты хозяйствования в своей ценовой политике используют затратный метод ценообразования. В чем же причины формирования цен (тарифов) в рыночной экономике далеко не рыночным методом?

**II. Постановка задачи**

Цель статьи – рассмотреть место затратного метода ценообразования в условиях современной рыночной экономики и определить основные причины, по которым он остается одним из основных методов формирования цен (тарифов).

**III. Результаты**

В настоящее время любой субъект хозяйствования уделяет достаточно большое внимание выбору такого метода формирования цены, который позволит возместить все затраты, получить необходимую прибыль, учесть конъюнктуру рынка и, что немаловажно, обеспечит долгосрочную перспективу развития.

До 2010 г. в Республике Беларусь практически стопроцентно использовался затратный метод формирования цены, что было закреплено законодательно. Следует отметить, что данный метод ценообразования как один из способов определения уровня цены широко распространен как в странах постсоветского пространства, так и в стра-

нах дальнего зарубежья. Привлекательность использования затратного метода ценообразования предприятиями как государственной, так и частной формы собственности, обусловлена весомыми достоинствами данного метода, а именно:

- производители всегда лучше осведомлены о своих затратах, чем о потребительском спросе и конъюнктуре рынка в целом;
  - производитель имеет возможность установить такой уровень цены, который позволит покрыть все понесенные им затраты, и включить такой уровень прибыли, который обеспечит расширенное воспроизводство;
  - этот метод справедлив по отношению как к продавцам, так и к покупателям. Справедливость по отношению к продавцам (производителям) определена возможностью включения ими в цену всех затрат и необходимого размера прибыли. Для покупателей этот метод справедлив, так как, во-первых, при колебаниях спроса в сторону увеличения продавцы не устанавливают необоснованно завышенных цен, во-вторых, потребитель имеет возможность проверить калькуляционную ведомость в любых формах ее проявления (чек, калькуляция, смета и т. д.);
  - если этот метод используется большинством предприятий отрасли, то их цены будут приблизительно одинаковыми по уровню, что ведет к сведению ценовой конкуренции к минимуму.
- Наряду с вышеуказанными достоинствами, затратный метод ценообразования имеет и не менее весомые недостатки, к которым можно отнести такие:
- отсутствие возможности учета в цене потребительских свойств товаров, услуг и конъюнктуры рынка;

- цена не учитывает потребительского восприятия товаров (услуг), как на уровне стоимостной их оценки, так и психологической;
- трудоемкость расчета, а при условии использования программного обеспечения – необходимость ее разработки (закупки) и облуживания;
- цена может оказаться как завышенной, так и заниженной.

Завышенная цена по рыночным законам обязательно приведет к снижению спроса и размера получаемой производителем (продавцом) выручки и прибыли, соответственно. Заниженная цена ведет как минимум к двум негативным последствиям: во-первых, это недополученный производителем (продавцом) размер прибыли, или так называемая упущенная выгода, во-вторых – подозрительное, а иногда и негативное отношение потребителя к такому товару.

Любой потребитель, совершая покупку, планирует определенную сумму средств, и если цена, установленная продавцом, выше запланированной суммы, то потребитель, если уж и не отказывается от покупки, то прибегает к поиску товара – заменителя или другого производителя аналогичного товара, и то, и другое ведет к потере потенциального покупателя и прибыли, соответственно. Если установленная продавцом цена ниже запланированного покупателем уровня денежных трат, то разница между ценой и планируемыми со стороны покупателя расходами и составит размер недополученной прибыли (упущенную выгоду). Кроме того, следует иметь в виду, что реализация товара по цене на 20% и более ниже цены аналога ведет, как правило, к снижению спроса, так как вызывает у покупателей сомнения и подозрительность к качеству товара, реализуемого по более низкой цене и иным его характеристикам.

Как показала практика, затратный метод ценообразования повсеместно используется в условиях жесткого государственного регулирования. При переходе к политике свободного ценообразования преимущества отдаются рыночным методам формирования цены.

В Республике Беларусь первая попытка отказаться от использования затратного метода ценообразования была сделана еще в 1990 г., когда организации в рамках проводимой политики либерализации получили право на самостоятельное формирование свободных цен. Однако резкое повышение цен и снижение уровня жизни населения привели к необходимости сдерживания вынужденного курса либерализации цен.

До недавнего времени в Республике Беларусь прослеживалась тенденция роста перечня товаров и услуг, на которые уста-

навливались регулируемые цены и, естественно, использовался затратный метод ценообразования, предполагающий необходимость составления калькуляции как экономического обоснования уровня применяемых цен (тарифов) на товары (работы, услуги) с расшифровкой статей затрат, что определялось законодательными нормативными актами. Государственное регулирование выступает необходимой составляющей развития любой экономики мирового пространства. Как показала практика, развитие экономики без государственного регулирования не возможно. Вопрос вызывает лишь степень государственного регулирования процессов ценообразования. Высокая доля регулируемых цен тяжелым бременем ложится на государственный бюджет и не только, и рано или поздно требует корректировок в сторону увеличения доли свободных цен.

В 2010 г. была предпринята очередная попытка либерализации цен в республике. Одним из главных направлений либерализации цен выступило то, что предприятия получили право формировать цены, используя любой метод ценообразования. В настоящее время процесс ценообразования регулируется следующими основными законодательными актами:

- Указ Президента Республики Беларусь “О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь” от 25.02.2011 г. № 72;
- Закон Республики Беларусь “О ценообразовании” от 10.05.1999 г. № 255-3;
- постановление Министерства экономики Республики Беларусь “Об утверждении Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов)” от 22.07.2011 г. № 111;
- постановление Министерства экономики Республики Беларусь “О торговых надбавках к отпускным ценам на социально значимые товары ...” от 14.12.2011 г. № 200;
- постановление Совета Министров Республики Беларусь “Об утверждении перечней товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются Министерством экономики, Министерством здравоохранения, облисполкомами и Минским горисполкомом, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь” от 14.04.2011 г. № 495;
- постановление Министерства финансов Республики Беларусь “Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений



Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов” от 29.06.2011 г. № 50;

- отраслевые “Методические рекомендации по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) ...”.

Таким образом, процесс ценообразования в части формирования затрат и их учета сместился в сферу бухгалтерского учета. Каждый субъект хозяйствования независимо от формы собственности самостоятельно определяет свою учетную политику и утверждает ее посредством издания внутреннего приказа, не противоречащего существующей практике бухгалтерского учета.

В настоящее время наблюдается четкая тенденция сокращения видов продукции и услуг, на которые предусмотрено государственное регулирование цен, и увеличение доли товаров и услуг, на которые субъекты хозяйствования имеют право устанавливать свободные цены любым методом ценообразования.

Однако следует отметить, что несмотря на снятие ограничения и предоставление максимальной свободы в ценовой политике, организации при формировании своих цен (тарифов), причем любых форм собственности, как использовали затратный метод ценообразования, так и продолжают использовать.

Попробуем разобраться, почему же это происходит?

Первой причиной, как показывают сами руководители организаций, является тот немаловажный факт, что затратный метод ценообразования, как ни один другой, позволяет четко видеть структуру и удельный вес затрат, нормы прибыли и налогов, которые необходимо заплатить в бюджет. Имея представления о вышесказанном, организация может грамотно реагировать на изменение рыночной ситуации. Так, в случае необходимого снижения цены как реакции на рыночные изменения знание состава цены позволяет четко видеть резервы необходимого снижения: посредством нормы рентабельности или вариации затратами. Если предприятие закладывает большую норму прибыли в цену, то, естественно, снижение цены, в первую очередь, происходит за счет сокращения нормы рентабельности. Если же норма рентабельности незначительна или организация работает на уровне точки безубыточности, то снижение цены возможно только за счет вариации затратами или посредством использования неценовых форм борьбы. И тут уже возникает вопрос: посредством каких конкретно затрат возможно снижение себестоимости продукции – за счет снижения фонда заработной платы, изменения учетной политики определения накладных расходов, сокращения коммерческих затрат и т. д.?

Приблизительно аналогичная ситуация складывается, если предприятие собирается выходить на новый рынок с товаром, имеющим аналоги, и на котором уже сформировалась определенная цена. В данной ситуации руководство должно ответить для себя на вопрос об имеющихся возможностях установления цены ниже той, которая сложилась на рынке, или, опять же, об имеющихся возможностях использования только неценовых форм завоевания рынка.

Именно для того, чтобы принять грамотное решение и ответить на поставленные вопросы, субъекту хозяйствования необходимо рассчитать цену затратным методом ценообразования.

Таким образом, можно наблюдать интересную закономерность: даже если законодательно нет необходимости в формировании цены затратным методом, то эту необходимость диктует сам рынок.

Второй причиной является тот факт, что достоинств у затратного метода ценообразования все же больше, чем недостатков.

Следующая причина состоит в том, что в условиях рыночной экономики затратный метод используется не только в чистом его проявлении, но и в виде различных вариаций, которые, в свою очередь, уже учитывают конъюнктуру рынка. Так, например, изготовление стандартной продукции, но с учетом индивидуальных требований заказчика (мебель под определенный размер, комплектация по требованию покупателя из предложенного продавцом (производителем) набора), предусматривает определение цены все тем же затратным методом ценообразования, но с учетом спроса на рынке, что позволяет минимизировать недостатки этого метода и максимизировать достоинства, которые, в свою очередь, ведут к повышению эффективности хозяйственной деятельности организации.

Если мы рассмотрим деятельность швейных предприятий, то можно увидеть, что доля производства, например, костюмов, в настоящее время сведена к минимуму. Предприятия шьют в одной цветовой гамме брюки, пиджаки, юбки, жилетки и т. д., но, естественно, удельный вес этих составляющих далеко не одинаков и цены определяются на каждое изделие в отдельности затратным методом ценообразования, и при покупке в магазине потребитель может при желании купить костюм или же отдельное его слагаемое. Используя такую политику, организация получает возможность: во-первых, включить в цену все свои затраты и необходимый уровень прибыли; во-вторых, учесть спрос на отдельные элементы; в-третьих, производить необходимую покупателям продукцию и в-четвертых, что немаловажно для покупателя, дает ему возможность выбора – покупать все цели-

ком или что-то одно из комплекта. Все вышесказанное, в итоге, ведет к производству ассортимента продукции, пользующегося спросом, и росту эффективности деятельности предприятия.

В каких бы условиях организации не вели бы свою деятельность, а покупатели не осуществляли покупки, правило золотой середины никто не отменял. Использование затратного метода ценообразования субъектами хозяйствования с учетом конъюнктуры рынка при формировании своей ценовой политики и есть, видимо, та самая золотая середина, которая позволяет максимально учесть не только интересы производителя (продавца), но и, пусть не в той же степени, интересы покупателя.

Что может быть более правдивым, чем правда, доказанная временем? Затратный метод ценообразования используется уже не одно столетие.

#### IV. Выводы

Оценка затратного метода ценообразования позволила выявить его достоинства и недостатки, определить причины, по которым он используется субъектами в условиях как плановой, так и рыночной экономики, а также высокую экономическую значимость в повышении эффективности хозяйственной деятельности организаций в условиях рыночной экономики.

#### Список использованной литературы

1. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2011 г. № 72 // Нац. Реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – 1/12374.
2. О ценообразовании : Закон Республики Беларусь от 10.05.1999 г. № 255-3 // Нац. Реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2009. – 2/30.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2013

#### Галабурдо Н.О. Витратний метод ціноутворення: бути чи не бути в умовах лібералізації цін

*Витратний метод формування цін досить поширений у цінній політиці організацій. Незважаючи на проведену в країні лібералізацію цін суб'єкти господарювання не поспішають відмовлятися від використання цього методу і переходити на ринкові методи ціноутворення.*

*У статті розглянуто сутність витратного методу ціноутворення та визначено причини його використання організаціями в умовах ринкової економіки.*

**Ключові слова:** витратний метод, ціна, ціноутворення, цінова політика, ринкова економіка, лібералізація, кон'юнктура ринку.

#### Galaburdo N. Expensive method of pricing: to be or not to be in the conditions of liberalization of the prices

*The expensive method of pricing is rather widespread in price policy of the organizations. Despite liberalization of the prices carried out in the country subjects of managing don't hurry to refuse use of this method and to pass to market methods of pricing.*

*In article the essence of an expensive method of pricing is considered and the reasons of its use by the organizations in the conditions of market economy are defined.*

*The first reason as heads of the organizations show is that fact that an expensive method of pricing as any another allows to see accurately structure and specific weight of expenses, rate of return and taxes which need to be paid in the budget. Having idea about above told, it is possible to react to change of a market situation competently. So in case of necessary reduction of price as reactions to market changes – the knowledge of structure of the price allows accurately sees reserves of necessary decrease: by means of standard of profitability or a variation expenses.*

*Approximately the similar situation develops if the enterprise is going to enter the new market with goods having analogs and on which determined price was already created. In this situation the management has to answer for itself a question of available opportunities of establishment of the price below that which developed in the market or besides about available opportunities of use of only not price forms of a gain of the market.*

*In order that to make the competent decision and to answer the questions posed, the subject of managing needs to calculate the price an expensive method of pricing.*

*Thus, it is possible to observe interesting regularity – even if legislatively there is no need for pricing an expensive method, this need is dictated by the market.*

*The second reason is that fact that the expensive method of pricing nevertheless has more than advantages than shortcomings.*

The following reason consists that in the conditions of market economy the expensive method is used not only in its pure manifestation, but also in the form of various variations which in turn already consider market condition.

**Key words:** expensive method, price, pricing, price policy, market economy, liberalization, market condition.

УДК 330.3

Л.А. Зенюк

доцент  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ГУРУ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА**

*В статье рассмотрено качество как экономическая и философская категория. Каждое предприятие должно работать над совершенствованием качества, что позволит ему закрепиться на рынке и быть конкурентоспособным. Освещены концепции тотального контроля качества, тотального менеджмента качества. Уделено внимание американским и японским специалистам – гуру в области качества: Э. Демингу, Ф. Кросби, А. Фейгенбауму, Дж. Джурану, К. Исикава, Г. Тагути.*

**Ключевые слова:** качество, производители, потребители, конкурентоспособность, специалисты в области качества, премии в области качества, тотальный контроль качества, тотальный менеджмент качества.

**I. Введение**

Проблеме качества всегда уделялось много внимания. Качество как философскую категорию рассматривал Аристотель (III в. до н.э.), определяя как "видовое отличие, ... видовой признак, отличающий данную сущность ... от другой сущности, принадлежащей к тому же роду". Гегель (XIX в.) подразумевал под качеством "тождественную с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество". Философский словарь дает следующее определение качеству: "Качество есть существенная определенность предмета, в силу которой он является данным, а не иным предметом". Как экономическую категорию качество рассматривали У. Шухарт, К. Исикава, Дж. М. Джуран и др.

**II. Постановка задачи**

Понятие "качество" можно рассматривать с разных сторон – технической, экологической, социальной и др., что определяет необходимость внедрения основных направлений совершенствования деятельности по качеству на любом уровне управления. Развитие технологий производства, потребности людей оказывают влияние на повышение качества продукции. Более 80% покупателей, приобретая продукцию на мировом рынке, теперь предпочитают цене качество. Опыт показывает: объективно необходимо, чтобы расходы на качество составляли не менее 15–25% совокупных производственных затрат [1, с. 10]. Современная концепция управления качеством – это концепция управления любым целенаправленным видом деятельности, позволяющая достигнуть успеха не только в сфере производства, но и в других направлениях (в том

числе – в сфере сервиса) [2, с. 5]. Высокое качество характеризует предприятия как надежных производителей продукции, придает им определенную известность. В противном случае, если потребители не будут удовлетворены продукцией, то они найдут других производителей с аналогичным товаром, так как качество товаров лежит в основе того, что воспринимает современный рынок. Производители и потребители сами находят друг друга. Поэтому качество должно быть запланировано еще на стадии изучения требований рынка. Отечественная школа управления качеством представлена такими учеными, как Г.Г. Азгальдов, А.В. Гличев, С.Д. Ильенкова, В.А. Лапидус, Р.А. Фатхутдинов и др.

Каждое общественное производство устанавливало ряд своих требований к качеству продукции. Эволюция методов обеспечения качества рассматривает пять фаз: отбраковки, контроля качества, управления качеством, менеджмента качества, качества среды. В 1970-х гг. рождаются идеи стандартного качества. Особое внимание качеству продукции стали уделять с появлением системы Ф. Тейлора в начале XX в. (1905 г.). Данная система устанавливала требования к качеству изделий в виде полей допусков. Появились первые профессионалы в области качества – инспекторы. В 1920-х гг. В. Шухартом были предложены контрольные карты, получила развитие идея процесса непрерывного улучшения качества. Американский ученый Э. Деминг продолжил развитие данной концепции и предложил использование цикла PDCA, состоящего из следующих этапов: планирования, выполнения, проверки и действия. Вторая половина 1950-х гг. в Японии характеризуется движением к постоянному улучшению качества. Э. Деминг вместе с американским

ученым Дж. Джураном и японским ученым К. Исикава разрабатывают систему тотального контроля качества (TQC). В 1980-х гг. появляется TQM – тотальный (всеобщий) менеджмент качества. Концепция TQM получила широкое распространение в Японии, США, Великобритании и других странах. С 1990-х гг. появляются понятия “система качества”, “сертификация систем качества”. В развитие понятий всеобщего контроля качества (TQC), всеобщего управления качеством (TQM) внесли большой вклад такие ученые, как Э. Деминг, Дж. Джуран, К. Исикава, Ф. Кросби, Г. Тагути, А. Фейгенбаум.

### III. Результаты

Посетив впервые Японию в 1946 г. по заданию научно-экономического отдела Министерства обороны США, Э. Деминг при содействии Японского союза ученых и инженеров Японской ассоциации высших управляющих фирм выступил с циклом лекций по методам статистического контроля качества сначала перед группой специалистов, а затем перед аудиторией из 45 человек – высших руководителей японских компаний. В Японии был организован процесс массированного обучения управляющих всех уровней, научно-технического персонала, рядовых рабочих и служащих компаний этим методам, что явилось исходным моментом “революции в качестве”. С тех пор Э. Деминга регулярно приглашали для чтения лекций и консультаций, а широкое внедрение методов статистического контроля в практику деятельности фирм принесло плоды в виде существенного повышения качества продукции, эффективности производства, что и обусловило лидерство Японии в области конкурентоспособности на мировых рынках. В знак признания заслуг Э. Деминга в 1951 г. в Японии была учреждена весьма престижная награда его имени, присуждаемая с тех пор ежегодно компаниям за выдающиеся успехи в деле повышения качества и отдельным лицам за существенный вклад в теорию и практику управления качеством. Награда выдается в виде диплома и серебряной медали с профилем доктора Э. Деминга. Торжественная церемония вручения награды транслируется по национальному телевидению [3].

Один из признанных в мире американских авторитетов в области качества, академик МАК Ф. Кросби разработал таблицу оценок каждого параметра в баллах в зависимости от ряда критериев, характеризующих его состояние. Чем ближе фактическое значение параметров к табличному, тем выше степень зрелости предприятия в области качества. Он предлагает целую систему таблиц, графиков, с помощью которых можно установить применительно к конкретным условиям деятельности отдельного

предприятия те оптимальные действия, которые приведут к улучшению положения области качества [4]. Ф. Кросби, по мнению которого примерно 20% доходов тратится на исправление некачественной продукции, ввел понятие “цена несоответствия”.

А. Фейгенбаум всегда принимал активное участие в работе других профессиональных обществ. Он – член Американской ассоциации продвижения наук, пожизненный член Американского института инженеров в области электротехники и электроники, Американского общества инженеров-механиков, Национального общества профессиональных инженеров, Института математической статистики, Академии политических и социальных наук автор концепции комплексного управления качеством. А. Фейгенбаум первым уже в начале 1950-х гг. выдвинул целостный (так называемый холистский), системный подход к процессу формирования качества, осознав его комплексный характер. Вот как он определяет смысл введенного им термина: “Комплексный контроль качества – эффективная система, интегрирующая все усилия разных групп организации по обеспечению качества разработки, качества технического обслуживания, а также по улучшению качества, чтобы обеспечить возможность изготовления продукции или оказания услуги наиболее экономичным путем в целях полного удовлетворения потребителя”. Исходя из этого, А. Фейгенбаума с полным основанием можно считать основателем системного подхода к управлению качеством и отцом системы менеджмента качества. Он также понял, что среди всех целей деятельности компании высшее руководство должно отдавать приоритет именно обеспечению качества. С позиций системного подхода А. Фейгенбаум одним из первых обратил внимание на взаимосвязь качества и эффективности производства. Понимая необходимость подсчета затрат на обеспечение качества и их сокращения, именно А. Фейгенбаум в конце 1950-х гг. предложил широко известную и применяемую во всем мире их классификацию [5]. Он впервые ввел термин “всеобщее управление качеством” – TQC.

Дж. Джуран, американский специалист в области качества, академик Международной академии качества, первым обосновал переход от контроля качества к управлению качеством, а также классифицировал затраты на обеспечение качества. Им разработана знаменитая “спираль качества” (спираль Джурана) – вневременная пространственная модель, определившая основные стадии непрерывно развивающихся работ по управлению качеством и послужившая прообразом многих появившихся позже мо-

делей, сформулированы основы экономического подхода к обеспечению качества [4]. В 1975 г. в Австралии была учреждена медаль в области качества имени Джурана.

К. Исикава – автор японского варианта комплексного управления качеством, наиболее характерными чертами которого являются: всеобщее участие работников в управлении качеством; введение регулярных внутренних проверок функционирования системы качества; непрерывное обучение кадров; широкое внедрение статистических методов контроля [6]. В 1960 г. К. Исикава ввёл понятие “кружок качества” для анализа технологии и производимой продукции. По некоторым данным, работа кружков позволяет японским компаниям ежедневно экономить 20–25 млрд дол. США. Основная доля кружков качества (от 80 до 90%) действует в сфере производства. Особенно широко они используются в электронной промышленности и ряде других отраслей. В среднем в 1980-е гг. каждый японский рабочий (и служащий) ежегодно вносил 5–6 предложений по совершенствованию производственного процесса, из которых 60–80% реализовывались на практике. Это существенно больше, чем, например, в США, где число рацпредложений на одного занятого в те годы составило 0,15, а уровень их внедрения – 24%. В мае 1962 г. был зарегистрирован первый кружок качества, к началу 1965 г. в Японии насчитывалось 3700 кружков. В 1970 г. в Японии было зафиксировано 30 тысяч кружков качества, в 1984 г. их насчитывалось 1 млн, а к концу 1980-х гг. около 2 млн [7]. Сегодня группы контроля насчитывают более 10 млн человек.

Генити Тагути (Genichi Taguchi, род. в 1924 г.) – известный японский ученый-статистик, лауреат самых престижных наград в области качества (премия имени Деминга присуждалась ему 4 раза). С конца 1940-х гг. изучал вопросы совершенствования промышленных процессов и продукции. Г. Тагути развил идеи математической статистики, относящиеся, в частности, к статисти-

стическим методам планирования эксперимента и контроля качества. Заслуга Г. Тагути заключается в том, что он сумел найти сравнительно простые и убедительные аргументы и приемы, которые сделали планирование эксперимента в области обеспечения качества реальностью [6].

#### IV. Выводы

Таким образом, огромный вклад в развитие менеджмента качества внесли ученые разных стран, заложив фундамент современной концепции всеобщего менеджмента качества. TQM можно рассматривать как обобщение нескольких концепций, предложенных выдающимися учеными и специалистами, которых впоследствии называли “учителями”, “наставниками качества”. Только с помощью современных методов менеджмента качества можно занять лидирующее положение на различных рынках, так как повышение качества несет огромные возможности.

#### Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е. Управление качеством : учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 212 с.
2. Агарков А.П. Управление качеством : учеб. пособ. / А.П. Агарков. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2007. – 218 с.
3. Ассоциация Деминга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://deming.ru/AboutDeming/Biogr.htm>.
4. Ассоциация “Шесть сигм” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.six-sigma.ru](http://www.six-sigma.ru).
5. Гуру менеджмента качества и их концепции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY/guru.htm>.
6. Международный центр стандартизации и сертификации ISCO” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.9001-2001.ru/samo-cert/100-kaoru-isikava.html>.
7. Компания “Бизнес – класс” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.classs.ru/stati/menejment1/guru.html>.

Стаття надійшла до редакції 20.09.2013

#### Зенюк Л.А. Гуру менеджменту якості

*У статті розглянуто якість як економічну та філософську категорію. Кожне підприємство має працювати над удосконаленням якості, що дасть йому змогу закріпитися на ринку і бути конкурентоспроможним. Висвітлено розглянуті концепції тотального контролю якості, тотального менеджменту якості. Пріділено увагу американським і японським фахівцям – гуру в галузі якості: Е. Демінгу, Ф. Кросбі, А. Фейгенбауму, Дж. Джурану, К. Ісікава, Г. Тагуті.*

**Ключові слова:** *якість, виробники, споживачі, конкурентоспроможність, фахівці в галузі якості, премії в галузі якості, тотальний контроль якості, тотальний менеджмент якості.*

#### Zeniuk L. Guru in the field of qualities

*The article is devoted to contemporary issues – management of product quality. Every company should work on improving the quality, which will allow it to gain a foothold in the market and be*

*competitive. Quality assurance methods have undergone a long evolution, passing through the 5 phases of development. A big role in the creation of a modern system of total quality management played Deming, F. Crosby, A. Feigenbaum, J. Juran, K. Ishikawa, H. Taguchi. The development of production technology, the needs of people affected by improving the quality of products. More than 80% of buyers, purchasing products on the world market, the price now prefer quality. High quality characterizes the company as a reliable manufacturers of products, giving them a certain notoriety. Therefore, the quality has to be planned at the stage of studying the requirements of the market. The national school quality management represented by such scholars as VA Lapidus, A. Glitsch, GG Azgaldov, RA Fatkhutdinov, SD Ilyenkov etc.*

*Each has established a number of social production of their quality requirements. System F. Taylor established the requirements for the quality of products as fields tolerances. W. Shewhart control charts have been proposed, the idea has evolved a process of continuous quality improvement. The American scientist Deming continued to develop the concept and proposed the use of cycle PDCA, which consists of the following phases: planning, implementation, verification and action. Deming, along with the American and Japanese scientists Juran K. Ishikawa scientists are developing a system of total quality control. Philip Crosby developed a table of estimates of each parameter on a scale depending on a number of criteria that characterize his condition. K. Ishikawa - author of the Japanese version of the integrated quality management. G. Taguchi developed the ideas of mathematical statistics. Thus, scientists from various countries have made tremendous contributions to the development of quality management.*

**Key words:** *quality, producers, consumers, competitiveness, experts in the field of quality, premium quality, total quality control, total quality management.*

УДК: 658.78

**Е.А. Иванов**

кандидат экономических наук, доцент  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрены вопросы повышения конкурентной устойчивости предприятия за счет использования методов логистики.*

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, конкурентоспособность, конкурентная устойчивость, методы логистики, издержки производства.

### I. Введение

Переход экономики к преимущественно рыночным отношениям обусловил необходимость иного понимания управления потоковыми процессами в производстве. Появились новые факторы внешней среды, оказывающие значительное влияние на функционирование промышленного предприятия. Это, прежде всего, ужесточение конкуренции как в сфере производства продукции, так и в сфере последующего доведения ее до потребителей.

При этом конкуренция вынуждает производителей искать различные пути снижения издержек производства. Одним из них является внедрение в практику хозяйствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов, начиная с момента их закупки, транспортировки и заканчивая продажей готовых изделий потребителю.

Использование логистических концепций и методологий в современном бизнесе не вызывает сомнения. Логистика является такой уникальной областью деятельности, которая востребована менеджерами и экономистами в разнообразных предметных областях независимо от их специализации. Характерно, что ни одна из сфер бизнес-деятельности не может сравниться с логистикой по схожести выполняемых функций и сложности их внутренних взаимосвязей. В этом и заключается специфика логистики, что в значительной степени объясняется многообразием объектов и субъектов хозяйствования, включенных в логистические цепи поставок, системное и комплексное рассмотрение которых может принести положительные результаты и вылиться в синергетический эффект.

Большое внимание изучению теоретических и практических аспектов проблемы логистики уделялось со стороны таких ученых-

экономистов, как Б.А. Аникин, Л.Г. Бродецкий, А.М. Гаджинский, М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, Н.К. Моисеева и др., внесших значительный вклад в дальнейшее развитие и практическое использование методов логистики.

Прикладная актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена необходимостью проведения дальнейших исследований снижения производственных затрат за счет использования логистического подхода к управлению материальными, финансовыми, информационными потоками.

### II. Постановка задачи

Цель статьи заключается в обосновании необходимости использования логистических подходов для дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия.

### III. Результаты

Понятие логистики достаточно новое в экономике. Вместе с тем, оно возникло не на пустом месте, а эволюционировало из такой отрасли знаний, как "Экономика материально-технического снабжения и сбыта". Поэтому использование инструментария логистики в экономике хозяйствующих субъектов включает в себя как адаптацию зарубежных моделей логистики, так и применение традиционных методов материально-технического снабжения.

Важно уяснить, что логистика представляет собой не только практический элемент деятельности предприятий и организаций, но и отрасль науки, которая самым непосредственным образом относится к сфере управления. Данное разделение понятий представляется весьма важным, ибо непонимание этого часто приводит к их подмене, когда обеспечение производственного процесса путем закупки, транспортировки, складирования и хранения материальных ресурсов воспринимается как использование логистики, а существующие цепочки поставок порой именуется как выстроенные логистические системы. Зачастую все традиционные виды деятельности по осуществ-

влению поставок товаров и материалов в условиях перехода к рынку автоматически переименовываются в логистические, не соотносясь с уровнем их развития, а также с фактическим использованием логистических моделей в управлении предприятием. Благодаря этому многие действующие довольно консервативные управленческие структуры автоматически приобретают статус прогрессивных в управлении потоковыми процессами. Такая практика ведет к недооценке значения логистики и непониманию смысла ее практического использования.

В сущности логистика – это глобальный процесс, в который включены значительные финансовые, материальные и производственные ресурсы.

В условиях сформировавшегося международного рынка товаров и услуг наметились новые конкурентные тенденции в борьбе за потребителей. Теперь конкурируют между собой не отдельные группы производителей и различные предприятия, а созданные системы производственных предприятий и логистических сетей. Это вызвано, в первую очередь, необходимостью стратегического взаимодействия предприятий и образованием унитарных производственно-логистических структур, что необходимо учитывать при подходах к созданию системы управления данными процессами.

Сущность подходов к управлению производственно-логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепи поставок рассматриваются не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а изучаются комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом. Нарушение данных связей может привести к несогласованным действиям, когда у участников цепи поставок могут на финишных этапах появиться излишки комплектующих, искажения в конечной информации. Иными словами, возникает ситуация, при которой весьма незначительные колебания спроса конечного потребителя, в качестве которого выступает предприятие со своей продукцией, могут существенно влиять на производственную ситуацию других участников поставок. К ним относятся поставщики, субпоставщики, организации, перевозчики.

Основными причинами возникновения подобной ситуации могут выступать как объективные, так и субъективные причины. Субъективными причинами являются, прежде всего, недостаточно точные результаты прогнозных решений в области спроса на продукцию участников цепи поставок, увеличение предприятиями складских запасов сырья и комплектующих, ничем не обоснованное увеличение размеров партий, стремление предприятий иметь страховой запас.

Объективными причинами выступают возможные колебания цен на сырье, энергоносители, конечные изделия, несогласованность планов поставок, снижение объемов реализации, растущая дебиторская задолженность предприятия.

Снизить последствия несогласованных действий участников планов товародвижения может своевременное информирование всех субъектов логистической цепи, создание единых информационных систем, позволяющих своевременно доводить информацию обо всех происшедших изменениях в осуществляющихся бизнес-процессах.

Таким образом, возникает объективная необходимость синхронизации всех действий по планированию и управлению предприятием, поставщиками, клиентами всей логистической цепи на основе создания единых информационных каналов. Главным критерием, определяющим востребованность вновь созданного информационного канала, выступает требование гибкости организационных форм межпроизводственной кооперации.

Данное условие является весьма важным, так как обеспечивает согласованность взаимодействия всей логистической цепи, особенно при производстве высокотехнологичных изделий.

Как отмечалось выше, повысить конкурентную устойчивость предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках возможно с помощью всемерного сокращения производственных и непроизводственных затрат.

Известно, что материальные и товарные потоки на пути от поставщиков исходного сырья до конечного потребителя проходят через производственные, складские, транспортные и посреднические звенья, что и без того постоянно увеличивает их первоначальную стоимость. Таким образом в цене еще не произведенного товара уже заложена значительная доля логистических затрат. В результате, суммарные затраты на логистику часто превышают себестоимость самого товара. Как показывает опыт, более 60% расходов в цене товара, попавшего к конечному потребителю, составляют расходы, обусловленные хранением, транспортировкой, упаковкой товара на его пути от производителя к потребителю.

Такая высокая доля логистических расходов в цене товара указывает на наличие скрытых резервов улучшения экономических показателей предприятий за счет использования логистики в управлении потоковыми процессами.

Если рассматривать логистический подход к управлению потоками как элемент логистической оптимизации, то его сущность заключается в объединении отдель-



ных участников логистического процесса в единую систему, способную быстро и эффективно доставить необходимый товар в нужное место с минимальными затратами.

Однако не менее важным в этом процессе оказывается «человеческий фактор», который зачастую является определяющим при внедрении в практическую деятельность различного рода инноваций.

Так, объектом логистики может выступать не только система управления потоковыми процессами на предприятии, но и сам персонал предприятия.

Логистика персонала предприятия может осуществляться как за счет приема на работу специалистов с базовой специальностью «Логистика», так и за счет использования форм переподготовки имеющихся кадров и повышения их квалификации с последующим обучением более эффективным инструментам логистики. Данный тезис представляется весьма существенным, ибо многие попытки реализации прогрессивных технологий в процессе транспортировки, складирования и хранения товаров наталкивались на скрытое неприятие со стороны персонала.

Известно, что в настоящее время существует острая потребность в складах высокого уровня. Их катастрофически не хватает либо они вообще отсутствуют. Склад высокого уровня предполагает, что помимо самого физического помещения достаточного размера и с нужными условиями хранения потребителю будет предложен целый спектр услуг по приему, обработке и доставке грузов. Иными словами, будет обеспечена логистика, цели которой определены следующими требованиями: нужный товар, необходимого качества в необходимом количестве должен быть доставлен в нужное время в нужное место нужному потребителю с требуемым уровнем затрат. Понятно, что при имеющихся объемах товаропотоков и существующей динамике потребительского рынка данные требования можно соблюсти только с помощью таких инструментов, как использование современных информационных систем и технологий.

Принимая во внимание, что в общей структуре затрат на доставку товара потребителям расходы на складирование и транспорт довольно велики, для повышения эффективности работы склада, ускорения обработки грузов и их оборачиваемости, что в конечном итоге приведет к снижению соответствующих затрат в стоимости товара и положительно отразятся на усилении конкурентных позиций предприятия, одна из отечественных фирм приняла решение с помощью иностранных инвесторов модернизировать собственное складское хозяйство. Данный проект предусматривал внедрение автоматизированных информационных

систем, поддерживающих управление складом на всех участках деятельности. Основу проекта составляла система адресного хранения грузов, штриховое кодирование, использование схем оптимизации хранения и обработки грузов, использование в складских операциях мобильных устройств и т. д.

Однако при практической реализации проекта руководство фирмы столкнулось не только с рядом технических сложностей, но и с нежеланием персонала фирмы участвовать во внедрении системы, скрытым сопротивлением со стороны как рядовых грузчиков, так и управленческого персонала фирмы. Данная позиция сотрудников выражалась в нежелании предоставлять исходные материалы и сведения разработчикам автоматизированных систем, несоблюдении правил работы с системой, неучастии под надуманными предлогами неучастии в опытной эксплуатации системы, нелестных отзывах о работе системы и т. д.

Такой подход персонала не только затягивает процесс внедрения в производство самой автоматизированной информационной системы, но и способен существенно увеличить ее стоимость.

Впоследствии выяснилось, что причинами такого поведения персонала фирмы явилось элементарное опасение сокращения штата сотрудников, возможное снижение их заработной платы, понижение своего статуса в глазах руководства и т. д.

Для того, чтобы впоследствии избежать развития подобного сценария, предприятиям, планирующим внедрение прогрессивных автоматизированных технологий, ведущих к сокращению использования в трудовом процессе живого труда, целесообразно еще на стадии разработки ознакомить с предстоящими преобразованиями сотрудников, разъяснить им цели и задачи будущего проекта, а также возможные последствия его реализации.

Осуществление технического перевооружения производства неизменно приводит к изменению самого подхода в работе с персоналом. Игнорирование этой зависимости способно существенно затормозить процесс развития и внедрения.

Одним из рычагов, способных побудить персонал предприятия к активному участию в осуществлении задуманного проекта, может быть обучение и мотивация персонала.

Материальная мотивация – первый и самый очевидный способ. В то же время, он не всегда приводит к желаемому эффекту. Случается это из-за того, что размер компенсационных выплат не превышает затрат и усилий сотрудника, либо сотрудник теряет некую выгоду при вводе системы в действие. Кроме того, материальное стимулирование может оказаться неэффективным по иной

причине из-за нежелания брать на себя дополнительную работу и обязанности, пусть даже за дополнительное вознаграждение.

Как показывает опыт, материальная мотивация наиболее неэффективна для руководителей проекта, причем размер вознаграждения должен зависеть от результатов реализации всего проекта в целом.

Другая составляющая мотивации – нематериальная мотивация, являющаяся из-за разнообразия ее форм использования более сложной для осуществления. В то же время, эффект от ее применения может быть весьма существенным. Методы нематериальной мотивации могут быть следующие: возможность карьерного роста, перспективы публичного признания, которые выражаются в упоминании фамилии сотрудника на общем собрании коллектива, награждении его “Почетной грамотой”, размещении фотографии на “Доске почета”, повышении собственной капитализации на рынке труда и т. д.

Данный вид мотивации наиболее эффективен для работников среднего звена, непосредственно эксплуатирующих систему.

Важное место в системе побудительных факторов играет обучение персонала. Оно может выражаться в проведении регулярных собраний сотрудников, участвующих в работах по внедрению проекта, обсуждении текущих проблем и путей их разрешения, проведении обучающих семинаров, поощрении сотрудников, активно участвующих в обучении.

Становится очевидным, что, наряду с технической стороной вопроса, главная составляющая внедрения прогрессивных технологий – это люди. Если коллектив заинтересован в успешном осуществлении проекта, если сотрудники видят в использовании новой системы ощутимые для себя выгоды, если предварительно было проведено обучение персонала, то использование новой системы обеспечит ее последующую эффективность.

Таким образом, методы логистики могут быть применимы во многих сферах деяте-

льности предприятия. Для повышения его конкурентоспособности использование логистики целесообразно в различных функциональных направлениях, где, собственно, и формируются издержки производства.

#### IV. Выводы

1. Необходимость повышения конкурентной устойчивости предприятия обуславливает поиск и применение иных форм и методов снижения издержек производства.

2. Одним из них является внедрение в практику хозяйствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов, а также готовых изделий.

3. Сущность подходов к управлению производственно-логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепи поставок должны рассматриваться не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а должны изучаться комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом.

4. При внедрении в практическую деятельность субъектов хозяйствования логистических методов необходимо принимать во внимание “человеческий фактор”, т. е. сам персонал предприятия, его обучение, переподготовку, мотивацию.

#### Список использованной литературы

1. Бережливое производство и 6 сигм в логистике : рук. по оптимизации логистических процессов / Томас Голдсби, Роберт Мартиченко. – Минск : Гревцов Паблицер, 2009.
2. Логистика : учеб. пособ. / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М. : Проспект, 2011.
3. Склад и логистика / под ред. А.В. Черновилова. – Минск, 2009.
4. Управление запасами в логистике: методы. Модели, информационные технологии : учебное пособие / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – СПб. : Изд. дом “Бизнес-пресса”, 2006.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2013

#### Иванов Є.А. Використання логістичних методів для підвищення конкурентної стійкості підприємства

*У статті розглянуто питання підвищення конкурентної стійкості підприємства за рахунок використання методів логістики.*

**Ключові слова:** промислове підприємство, конкурентоспроможність, конкурентна стійкість, методи логістики, витрати виробництва.

#### Ivanov Je. Use of logistic methods for increase of competitive stability of the enterprise

*Questions of increase of competitive stability of the enterprise at the expense of use methods of logistics are considerate.*

*The transition of the economy to a predominantly market economy has necessitated a different understanding of the management of flow processes in manufacturing. This, above all, increased competition both in production and in the subsequent bringing it to consumers.*

*In mature international market for goods and services, there have been new trends in the competitive struggle for consumers. Now do not compete with each individual producer groups and different businesses, and created a system of industrial enterprises and logistics networks.*

*The essence of the approaches to the management of production and logistics processes is that businesses and existing supply chains are not seen as isolated elements, self-planning volume production needs, and studied comprehensively, in close relationship with each other.*

*The main causes of this situation can act both objective and subjective reasons. Improve the sustainability of competitive enterprises in both domestic and overseas markets with the utmost possible reduction of production and non-production costs. If we consider the approach to the management of logistics flows as part of the logistics optimization, its essence is to bring together some of the logistics process into a single system that can quickly and efficiently deliver the necessary goods to the right place at minimal cost.*

*But equally important in this process is the “human factor”, which is often a determining when introducing into practice various kinds of innovations.*

**Key words:** *enterprise, competitiveness, competitive stability, methods of logistics, costs of productions.*

УДК 338.48

Ю.В. Иванова

доцент  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена анализу развития делового туризма в Республике Беларусь. В статье рассмотрены понятие делового туризма, его значимость и роль в современной экономике; вопросы, связанные с развитием делового туризма в Республике Беларусь: потенциал, имеющийся в стране, проблемы и задачи, которые необходимо решать.

**Ключевые слова:** туризм, деловой туризм, выставки, ярмарки, гостиничный бизнес, бизнес-отели, инфраструктура делового туризма, особенности развития делового туризма в Республике Беларусь.

### I. Введение

Деловой туризм оказывает значительное влияние на развитие национальной экономики, активно содействует ее интеграции в мировой рынок. Данный вид туризма является одним из наиболее прибыльных и имеет огромное значение для принимающей стороны. Деловой туризм связан с развитием внешнеэкономических связей, стремлением использовать передовой опыт других стран и народов в создании духовных и материальных ценностей, что способствует расширению международных контактов среди представителей научных кругов разных держав.

Деловой туризм [2] можно определить как путешествия со служебными или профессиональными целями без получения доходов по месту временного пребывания.

### II. Постановка задачи

Цель статьи – определить проблемы и перспективы развития делового туризма в Республике Беларусь.

### III. Результаты

Одним из приоритетных видов туризма для Беларуси являются международные деловые поездки, от расширения количества и географии которых в определенной мере зависит и объем иностранных инвестиций.

Белорусский рынок делового туризма характеризуют статистические данные о количестве белорусских граждан, выехавших за границу со служебной целью, и прибытий иностранных граждан в Беларусь со служебной целью (рис. 1–2).

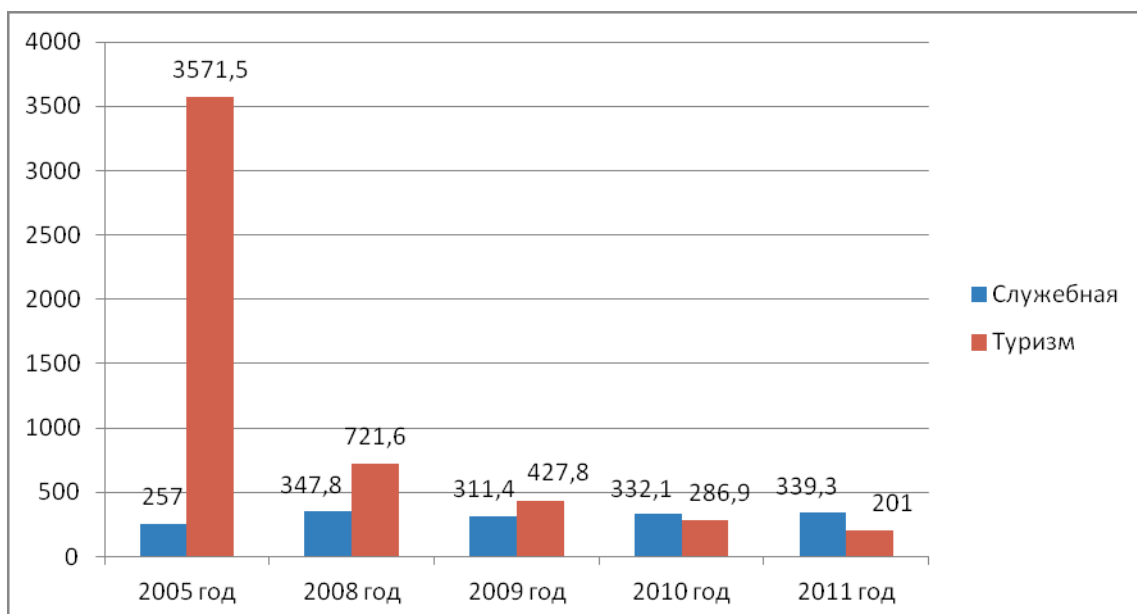


Рис. 1. Динамика выездного туризма (служебные цели), тыс. чел.  
Источник: [7]

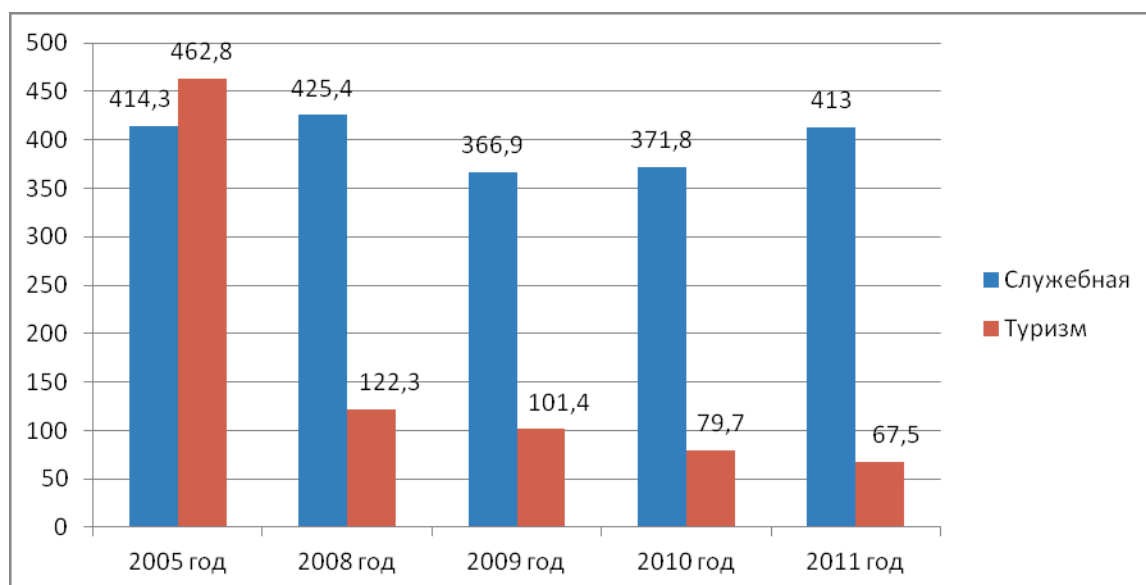


Рис. 2 Динамика въездного туризма (служебные цели), тыс. чел.  
Источник: [7].

Следует отметить, что выездной туризм занимает значительную нишу в туризме. Анализ международных туристских потоков показал увеличение традиционных туристских путешествий и рост количества прибытий со служебными целями. Динамика этих показателей свидетельствует о повышенном интересе к деловым поездкам даже в условиях финансового кризиса.

Так, доля выездов белорусских граждан за границу со служебной целью составила в 2009 г. – 4,8%, в 2010 году – 4,4%, в 2011 г. – 4,5%, в то время как доля туризма 6,6; 3,8; 2,7%, соответственно. Аналогичную картину можно наблюдать и по въездному туризму. Численность иностранных граждан, въехавших в Республику Беларусь, составила в 2009 г. – 4871,1 тыс. чел., в 2010 г. – 5673,8 тыс. чел., в 2011 г. – 5877,2 тыс. чел. В структуре всех прибытий доля поездок по служебным целям составила в 2009 г. 7,5%, в 2010 г. – 6,6%, в 2011 г. – 7,0%.

Важное геополитическое положение Беларуси также способствует развитию бизнес-туризма. Ежегодно в стране проводятся не только многочисленные торговые выставки и ярмарки, но и международные конгрессы, конференции и симпозиумы самого высокого уровня. Ежегодно в Республике Беларусь проводится более 100 выставок и ярмарок, 80% участников которых – отечественные предприятия и организации различной формы собственности.

Начиная с 2006 г. наблюдалась тенденция роста общего числа выставочных мероприятий, проводимых на территории Республики Беларусь. В среднем ежегодное увеличение количества проводимых в Республике выставок и ярмарок составляло 10–15%. В 2010 г. по

отношению к 2009 г. общее количество заявленных выставочных мероприятий увеличилось на 15% и составило 92 выставки и ярмарки. В 2011 г. Министерством торговли зарегистрировано 135 выставочных мероприятий, в 2012 г. – 139. Данный рост во многом связан с повышением популярности выставочных мероприятий, проводимых в областных центрах Республики Беларусь, и, как следствие, увеличением их количества [5].

Проведением выставок и ярмарок в Республике Беларусь занимается ряд различных организаций. Наиболее крупными из них являются выставочное общество УП “Экспофорум”, выставочная компания ЗАО “Минск-Экспо”, Республиканское унитарное предприятие “Национальный выставочный центр “БелЭкспо”.

Организатором крупнейших выставочных мероприятий является предприятие “Экспофорум”, которое специализируется на проведении выставочных проектов и сопутствующей им деловой программы. “Экспофорум” – одна из крупнейших и старейших компаний выставочного рынка Республики Беларусь, является учредителем Международного союза выставок и ярмарок (МСВиЯ), Ассоциации предприятий упаковочной отрасли Республики Беларусь, Совета по выставочно-ярмарочной деятельности при Министерстве торговли Республики Беларусь. Выставки, организуемые выставочным предприятием “Экспофорум”, всегда сопровождается насыщенная программа семинаров, круглых столов, презентаций и конкурсов. Деловая программа давно стала неотъемлемым атрибутом выставки, поэтому, следуя мировым тенденциям, выставочное предприятие “Экспофорум” первое и единственное среди выставочных компаний создало в 2005 г. в

своей структуре подразделение по организации семинаров и конгрессов. За полтора года существования “Экспофорума” было проведено свыше 20 мероприятий высокого уровня, среди которых Белорусский упаковочный форум, симпозиум “Оборудование-технологии-качество” и многие другие [8].

Организацией международных специализированных, национальных выставок агропромышленной, станкоинструментальной, металло- и деревообрабатывающей промышленности, презентаций и семинаров в белорусской столице занимается выставочное общество “МинскЭкспо”. Выставки “Белагро”, “Будпрагрэс”, “Деревообработка”, “Металлообработка”, “Белпродукт” отмечены Знаком Международного союза выставок и ярмарок и являются крупнейшими в Беларуси выставками по агропромышленной, станкоинструментальной, металло- и деревообрабатывающей индустрии – строительному комплексу Республики и продовольствию. ЗАО “МинскЭкспо” отличает индивидуальный подход к потенциальным экспонентам. Существует гибкая, отработанная система скидок для постоянных участников. А общую стратегию деятельности “МинскЭкспо” можно определить как постоянный поиск новых решений и тем выставок, совершенствование структуры управления и взаимодействия подразделений ЗАО “МинскЭкспо” для максимального удовлетворения запросов участников [4].

Относительно проблем в организации выставочно-ярмарочной деятельности необходимо отметить, что в Беларуси слабый уровень стандартов организации и сервиса, несоответствие международным стандартам в области сервиса для иностранных участников и посетителей. Также серьезной проблемой является отсутствие целевых посетителей. В данной ситуации крайне важен выбор правильного рекламного носителя и грамотно составленно-

го обращения. Еще одной проблемой, ставшей причиной предыдущей, является отсутствие квалифицированного персонала. Для ликвидации данной проблемы необходимо задуматься над внедрением обучающих программ и программ переподготовки работников предприятия выставочно-ярмарочной отрасли.

Успешное развитие делового туризма требует наличия соответствующей инфраструктуры. Инфраструктура делового туризма включает бизнес-отели, выставочные и конгрессные центры, бизнес-авиацию, платежные системы, современные технологии и т. д.

Важнейшим элементом сферы услуг, связанной с обслуживанием такого ее сектора, как деловой туризм, является гостиничный бизнес. Гостиничный комплекс Республики Беларусь насчитывает более 444 объектов размещения различных категории и форм собственности, включая гостиницы, пансионаты, санатории и т. д.

Однако, несмотря на принимаемые в последнее время меры по строительству различных объектов туристской и деловой инфраструктуры, отсутствуют объекты, представляющие комплекс услуг, соответствующих мировым стандартам. К сожалению, не многие белорусские гостиницы позиционируют себя на рынке услуг гостеприимства как бизнес-отели и ориентируются на делового туриста. Как правило, это гостиницы категорий 4\* и выше. Существующие гостиницы и офисные центры проводят не дифференцированный маркетинг, т. е. предлагают один и тот же уровень комфорта для всех потребителей, не ориентируя его на более мелкие целевые группы со специфическими потребностями.

Деловой туризм предполагает перемещение людей из одного места в другое. Перевозки пассажиров транспортом по отдельным видам сообщений представлены в таблице 1.

Таблица 1

#### Перевозки транспортом по отдельным видам сообщения, тыс. чел.

Показатель	Год					Темп роста 2011 к 2005 году, %
	2005	2008	2009	2010	2011	
Международное сообщение, всего	9617,1	10045,6	8422,8	9187,9	9288,2	96,6
в том числе:						
железнодорожное	8404,4	8560,6	6984,4	7403,3	7380,9	87,8
автобусное	748,5	698,9	657,3	794,7	868,3	116,0
воздушное	464,2	786,1	761,1	989,9	1039,0	223,8
междугороднее сообщение, всего	21188,7	20180,1	18745,9	19959,4	20767,9 <sup>1)</sup>	98,0
в том числе:						
железнодорожное (внутриреспубликанское без пригородного)	6964,4	7477,0	7645,3	8226,1	9065,6	130,2
автобусное	14224,1	12703,1	11100,4	11730,0	11700,9	82,3
воздушное	0,2	0,0	0,2	3,3	1,3	650,0
Пригородное сообщение, всего	282299,7	190477,6	159940,4	157028,1	160527,7	56,9
в том числе:						
железнодорожное	89160,1	71955,8	68848,8	67923,4	72512,0	81,3
автобусное	193049,3	118440,2	91016,5	89033,0	87933,9	45,5
внутреннее водное	90,3	81,6	75,1	71,7	81,8	90,6

Источник: [7, с. 31].

Воздушный транспорт Республики Беларусь представляет собой комплекс предприятий, организаций, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов по воздуху, как в республике, так и за ее пределами. Все они являются государственными учреждениями и организационно входят в Департамент по авиации Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь.

Воздушный транспорт является не только индикатором деловой активности государства, но и в определенной степени может выступать в качестве ее катализатора, способствуя реализации предпринимательской активности и деловых связей практически во всех сферах деятельности государства.

Развитие воздушного транспорта как наиболее мобильной составляющей транспортной инфраструктуры современного государства имеет исключительное значение [3].

Главной воздушной гаванью Республики Беларусь является Национальный аэропорт "Минск". Он занимает преимущественное географическое расположение, так как находится на пересечении наиболее значительных линий, связывающих Западную Европу и Содружество Независимых Государств (СНГ). Аэропорт является членом Международной ассоциации аэропортов и Ассоциации аэропортов гражданской авиации стран СНГ.

Следует отметить, что представители бизнеса отмечают архаичность авиационного рынка, предлагающего услуги 12 авиаперевозчиков, исключая компании Low cost с более привлекательными ценами. Сейчас отсутствие бюджетных предложений "выталкивает" туристов в ближнее зарубежье. Ведь цена поездки в Европу из Минска в 2–3 раза выше, чем из Вильнюса, Риги или Варшавы. К тому же привлекает лояльная политика некоторых европейских посольств (литовского, польского и др.) в вопросах выдачи шенгенских виз. В итоге национальный аэропорт "Минск" ежегодно обслуживает лишь 1,2–1,4 млн пассажиров. Для сравнения суммарный поток авиапассажиров из аэропортов Москвы составил 50 млн человек, Киева – 6,7 млн, Риги – 4,5 млн, Вильнюса – 1,5 млн пассажиров [6].

Все железнодорожные магистрали, связывающие Республику Беларусь с зарубежными странами, обслуживает Белорусская железная дорога. Являясь одним из важнейших транспортных комплексов страны, в настоящее время она успешно развивается и обеспечивает в Беларуси более 75% грузооборота всех видов транспорта общего пользования и около 40% пассажирооборота. Объем пассажирооборота за январь–ноябрь 2012 г. составил 8326,0 млн пассажиро-километров, из них международный вид со-

общений – 2200,8 млн пасс-километров. Было перевезено 93382,1 тыс. пассажиров, из них международным типом сообщений – 7214,2 тыс. [1].

На наш взгляд, можно выделить основные факторы, сдерживающие развитие делового туризма в Республике Беларусь: 1) отсутствие за рубежом государственной некоммерческой рекламы туристических возможностей страны, в том числе посредством участия в международных выставках и деятельности финансируемых государством загранпредставительств по туризму; 2) недостаточно развитая инфраструктура и отсутствие качественных туристических программ; 3) невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии; 4) несоответствие цены и качества размещения в гостиницах; 5) дороговизна и сложность получения белорусской визы; 6) отсутствие статистических данных о въездных потоках, размещении в гостиницах и ценах на проживание, что затрудняет оценку; 7) несовершенство действующего законодательства в области туризма.

Таким образом, на наш взгляд, государство должно не только финансировать данную отрасль, но и способствовать ее дальнейшему развитию посредством разработки и принятия необходимых нормативно-правовых актов, способствующих формированию и развитию инфраструктуры делового туризма, обеспечения прозрачности, организации подготовки квалифицированных кадров, работающих в данной отрасли.

#### IV. Выводы

1. Туризм в Республике Беларусь является одним из немногих динамично развивающихся видов бизнеса. Количество деловых и туристических поездок в Республику Беларусь увеличивается каждый год, строятся новые отели, делаются определенные шаги властей и местных органов управления для улучшения качества предоставляемых услуг и их соответствия международным стандартам.

2. В Республике Беларусь есть все необходимое для организации делового и корпоративного туризма: выгодное географическое расположение в центре Европы, развивающаяся экономика, богатое историческое и культурное наследие, живописные природные ландшафты, всё улучшающиеся гостиничные сети и ресторанный сервис, строятся ряд бизнес-центров. Однако существует ряд проблем в этой сфере, которые отрицательно влияют на развитие делового туризма в Беларуси.

#### Список использованной литературы

1. Белорусская железная дорога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rw.by/corporate/about\\_the\\_belarusian\\_railway/](http://www.rw.by/corporate/about_the_belarusian_railway/). – Дата доступа: 10.06.2013.

2. Дурович А.П. Организация туризма : учеб. пособ. / А.П. Дурович. – СПб. : Питер, 2012. – 320 с.
3. Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrans.gov.by>. – Дата доступа: 26.09.2013.
4. МинскЭкспо [Электронный ресурс] / О компании – Режим доступа: [http://www.minskexpo.com/r\\_about/](http://www.minskexpo.com/r_about/) – Дата доступа: 15.09.2013.
5. Новое постановление Совета Министров Республики Беларусь, регулирующее вопросы выставочной и ярмарочной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1370&Itemid=30](http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=1370&Itemid=30). – Дата доступа: 10.10.2013.
6. Петрошевич Е. Путешествуем по делу / Е. Петрошевич // Экономическая газета. – 2011. – 18 октября. – С. 3.
7. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редкол.: Е.А. Кухаревич (председатель и др.)]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 130 с.
8. Экспофорум [Электронный ресурс] / О компании. – Режим доступа: <http://www.expoforum.by/ru/information/about.html>. – Дата доступа: 15.05.2013.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2013.

### Іванова Ю.В. Сучасний стан та проблеми розвитку ділового туризму в Республіці Білорусь

Статтю присвячено аналізу розвитку ділового туризму в Республіці Білорусь. У статті розглянуто поняття ділового туризму, його значення та роль у сучасній економіці; питання, пов'язані з розвитком ділового туризму в Республіці Білорусь: потенціал, що наявний у країні, проблеми та завдання, які необхідно вирішувати.

**Ключові слова:** туризм, діловий туризм, виставки, ярмарки, готельний бізнес, бізнес-готелі, інфраструктура ділового туризму, особливості розвитку ділового туризму в Республіці Білорусь.

### Ivanova J. Modern condition and problems of development of business tourism in the Republic of Belarus

The article is devoted to the analysis of development of business tourism in the Republic of Belarus. Tourism in the Republic of Belarus is one of the few developing business. The number of business and tourist trips to the country increases every year, new hotels have been built, there have been some steps taken by the government to improve the services and their compliance with international standards, contributing to the creation in the Republic of Belarus national competitive tourist product.

The article considers the concept of business tourism, its significance and role in the modern economy; issues related to the development of business tourism in the Republic of Belarus: available opportunities in the country and the problems that need to be addressed.

The infrastructure of business tourism in the Republic of Belarus is analyzed in the article. Special attention is paid to the development of the hospitality industry. The active development of hotel business is observed in the Republic of Belarus. This is due to the ongoing work to improve the competitiveness of the tourism industry. Constantly improving requirements to the hotels are in line with international standards and demands of the consumers. The article considers the organization of exhibition activity in the Republic of Belarus. It should be noted that exhibition activity is recognized in most countries as one of the priority directions of their foreign policy. The Ministry of Trade of the Republic of Belarus, industry ministries and concerns prepare about a dozen national exhibition events of the Republic of Belarus in the countries of near and far abroad each year.

The main development problems of business tourism in the Republic of Belarus were identified and grounded, namely poor infrastructure and lack of high-quality tourist programs; the prices and quality accommodation in hotels; shortage of professional personnel; the high cost and complexity of receiving the Belarusian visa and other.

On the basis of the conducted research the author shows that the government should not only offer financing to this sector but also stimulate its further development through the elaboration and adoption of the necessary legal acts, contributing to the formation and development of business tourism infrastructure, through the transparency, organization of training of qualified personnel working in the industry.

**Key words:** tourism, business tourism, exhibitions, fairs, hotels, business hotels, infrastructure of business tourism, especially the development of business tourism in the Republic of Belarus.



УДК 331.55(476)

**Е.В. Масленкова**старший преподаватель  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ВНЕШНЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:  
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены особенности развития процессов внешней трудовой миграции в Республике Беларусь за последнее десятилетие. Проанализированы тенденции развития процессов внешней трудовой миграции в стране, состоящих из двух потоков: экспорта рабочей силы и привлечения иностранной рабочей силы в страну.*

*Раскрыты законодательные, организационные и экономические инструменты регулирования процессов внешней трудовой миграции в Республике Беларусь. Сформулированы цель и задачи государственной политики в сфере внешней занятости с разбивкой по отдельным направлениям (экспорту и импорту рабочей силы), приведены приоритетные направления регулирования внешней трудовой миграции на среднесрочную перспективу.*

**Ключевые слова:** миграция населения, внешняя трудовая миграция, иностранная рабочая сила, рынок труда, миграционная политика.

**I. Введение**

В Республике Беларусь ситуация в сфере внешней трудовой миграции формировалась в результате изменений в правовой, социально-экономической, демографической сферах, начавшихся в 1990-х гг. В условиях глобализации процессы внешней трудовой миграции населения значительно активизируются. Сегодня страна включена в международную миграцию как государство-донор и как государство-реципиент. В процесс трудовой миграции вовлечены представители самых разных социальных слоев Беларуси, широкого возрастного диапазона, различной профессиональной принадлежности. Выезд рабочей силы охватил все регионы республики, а география трудоустройства представлена более чем 100 странами мира.

В социально-экономическом развитии Республики Беларусь значимую роль играют как экспорт, так и импорт рабочей силы. Экономически целесообразный экспорт рабочей силы способствует обеспечению финансовой стабильности на макроуровне, обуславливая такие базовые параметры экономической безопасности страны, как развитие экспортного потенциала, сбалансированность внешней торговли, улучшение платежного баланса, инвестиционное использование денежных переводов мигрантов, развитие предпринимательской деятельности в стране. Одновременно с созданием Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России и началом функционирования ЕЭП процессы трудовой миграции государств-участников ЕврАзЭС получили мощный импульс.

**II. Постановка задачи**

Участие Беларуси в процессах глобализации, ее активное вовлечение в международный рынок труда требует новых подходов к регулированию миграции, разработка которых должна быть основана на принципах содействия устойчивому социально-экономическому развитию, решению проблем занятости и рынка труда, защиты прав и интересов граждан, участвующих в миграционных процессах. Цель статьи – тщательный анализ миграционной ситуации в целях оценки позитивных и негативных последствий процессов внешней трудовой миграции, экономического обоснования оптимальных объемов экспорта и импорта рабочей силы и разработки предложений по совершенствованию механизма государственного регулирования.

**III. Результаты**

Наши исследования показывают, что объемы официально зарегистрированных временных трудовых перемещений в последние годы как по въезду, так и по выезду значительно выросли. Особенно, как видно из рис. 1 растет численность рабочей силы, прибывающей в страну. С целью более подробного изучения масштабов, направлений и структуры внешней трудовой миграции рассмотрим отдельные потоки – выезд белорусской рабочей силы и привлечение иностранных работников.

**Экспорт рабочей силы.** В настоящее время выезд рабочей силы из Беларуси за рубеж характерен для всех областей республики. При этом основной поток трудовых мигрантов обеспечивает г. Минск, поскольку в столице сосредоточено подавляющее большинство фирм, имеющих лицензии на трудоустройство граждан Республики Бела-

русью за рубеж. Кроме того, в г. Минске сконцентрирована значительная часть студенческой молодежи, являющейся активным участником международного трудового об-

мена. Постепенно увеличивается выезд на работу за рубеж из областных и районных центров, в первую очередь Могилевской, Гомельской и Минской областей.

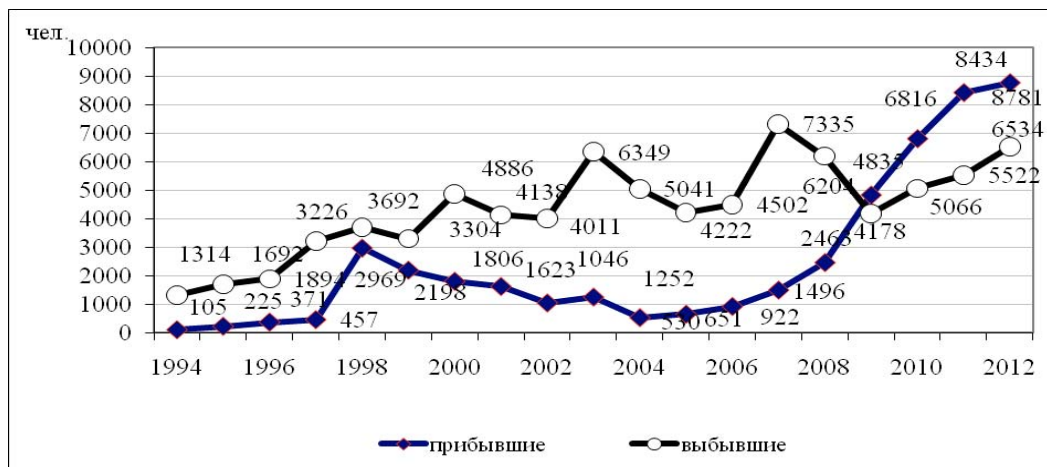


Рис. 1. Общие итоги внешней трудовой миграции за 1994–2012 гг.

Анализируя сферу занятости трудовых мигрантов, выезжающих из Беларуси, важно отметить следующее: абсолютное большинство белорусов, выезжающих на работу по договорам и контрактам, заняты на работах, связанных с применением преимущественно физического труда. Самыми распространенными видами является занятость в строительстве, сельском хозяйстве, сфере услуг и досуга. Выехавшие также работают в различных отраслях промышленности – в деревообрабатывающей, машиностроительной и металлообрабатывающей, на автомобильном и городском электротранспорте, в торговле и общественном питании, жилищно-коммунальном и бытовом обслуживании.

При этом, если раньше трудовые мигранты выезжали преимущественно на неквалифицированные рабочие места, то в последние годы ситуация изменилась: количество неквалифицированной рабочей силы из Беларуси сократилось наполовину. На втором месте по численности – квалифицированные работники (около 30%): рабочие строительных профессий, рабочие-отделочники, маляры, сварщики и т. д.

Основными странами выезда белорусской рабочей силы, как и прежде, остаются Россия, США и страны Западной Европы. Из стран дальнего зарубежья можно выделить США (828 чел. в 2012 г.), Польшу (224 чел.) и другие страны. В числе государств ЕврАзЭС, кроме Российской Федерации, граждане Республики работали по контракту лишь в Республике Казахстан.

При этом, как показывает анализ, российское направление является традиционным для миграционных перемещений белорусской рабочей силы. Хотя в среднем заработки в России ниже, чем в европейских

странах, приоритетность данного направления можно объяснить географической близостью стран, свободным режимом пересечения границ, реальной возможностью найти работу и, что немаловажно, отсутствием языкового барьера.

До сих пор мы анализировали выезд трудовых мигрантов по контрактам и трудовым договорам, т. е. легальную трудовую миграцию. Отток незарегистрированных трудовых мигрантов во много раз больше. По нашим расчетам, трудовая миграция среди белорусской рабочей силы составляет от 500 до 800 тыс. чел. При этом основной обмен рабочей силой, как и прежде, происходит с Россией. Он остается стабильным на протяжении ряда лет, причем в последние годы наблюдается всплеск интереса к российскому направлению трудоустройства (до 65% от общего объема выезда). Это объясняется, прежде всего, невозможностью для белорусской рабочей силы пробиться на западные рынки труда из-за ограничительных мер ряда западных стран и большой конкуренции со стороны мигрантов из других стран, а также увеличением спроса на квалифицированную рабочую силу в ряде российских регионов. Косвенно это подтверждает анализ деятельности фирм, предлагающих услуги по трудоустройству белорусских граждан за границей. В настоящее время практически каждая вторая зарегистрированная в Беларуси фирма, предоставляющая услуги по трудоустройству за рубежом, ориентирована на предоставление рабочих мест в Российской Федерации. Формирование общего рынка труда Беларуси и России, высокая мобильность белорусов, географическая близость стран, реальная возможность найти работу, безвизовый ре-

жим и знание языка будут способствовать дальнейшему росту трудовой миграции. Проведенные нами социологические опросы показали, что главными факторами, выталкивающими рабочую силу из страны, является желание повысить свой уровень жизни или найти более престижную работу.

**Импорт рабочей силы.** Основными причинами привлечения трудовых мигрантов в страну являются нежелание местного населения работать на низкоквалифицированных и малооплачиваемых работах, с одной стороны. С другой – динамично развивающаяся экономика страны требует привлечения высококвалифицированных кадров, в том числе на руководящие должности представительств, открываемых в Беларуси иностранными компаниями. На данные вакансии чаще назначаются иностранные граждане,

имеющие соответствующий опыт управления за рубежом. Иностранные граждане занимают также рабочие места, требующие высокой квалификации в связи с особенностью производственного процесса и применяемого импортного оборудования.

Прибывают трудовые мигранты более чем из 30 стран мира. При этом из России, Украины, Узбекистана, Литвы, Латвии прибывают около 70% всех трудовых мигрантов. Дальнее зарубежье представлено иностранными работниками таких стран, как Турция, Китай, Вьетнам.

Изучение продолжительности пребывания иностранной рабочей силы в стране показало, что подавляющая часть работников заключает краткосрочные договора и контракты на период от 6 месяцев до 1 года (рис. 2).

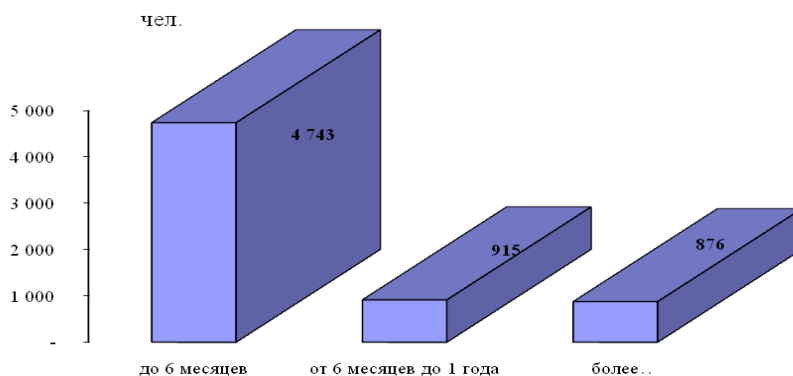


Рис. 2. Распределение трудовых мигрантов, въехавших в Республику Беларусь на работу в 2012 г., по срокам действия договоров и контрактов

В целом трудовые мигранты, работающие в Республике Беларусь, в большинстве своем заняты преимущественно физическим трудом – в строительстве, деревообработке, торговле и общественном питании, сельском хозяйстве. Однако в последние годы наблюдается тенденция увеличения числа иностранной рабочей силы, занятой умственным трудом. Около 7% всех прибывших – руководители совместных или иностранных предприятий и организаций. Кроме того, это преподаватели и воспитатели, инженерно-технические специалисты, медицинские работники, артисты, режиссеры, другие работники искусства. В последние годы наблюдается снижение численности работающих мигрантов в машиностроительной, деревообрабатывающей, швейной, текстильной и других отраслях промышленности, а также на транспорте. Несколько уменьшилось число сезонных работников, заключающих трудовые контракты на период до полугода и занятых преимущественно в сельском хозяйстве.

Анализ сложившихся масштабов привлечения иностранной рабочей силы в Бела-

рус показывает, что в настоящее время объемы импорта трудовых ресурсов невелики и не оказывают заметного давления на национальный рынок труда, а трудовые мигранты не представляют значительной конкуренции в борьбе за имеющиеся рабочие места. Так, удельный вес иностранной рабочей силы в 2012 г. составил всего около 0,05% экономически активного населения Беларуси.

К настоящему времени в Республике Беларусь принят ряд законодательных, организационных и экономических мер, направленных на повышение эффективности и управляемости миграционных процессов в стране. Тридцатого декабря 2010 г. принят Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции». В отличие от ранее действовавшего закона, в новой редакции закреплены основные принципы осуществления внешней трудовой миграции, четко разграничены полномочия Президента, Совета Министров, органов внутренних дел и иных государственных органов Республики Беларусь в области внешней трудовой миг-

рации. Даны определения новым терминам (в частности, трудящийся-иммигрант, трудящийся-эмигрант). Предусмотрено, что трудоустройство за пределами Беларуси граждан и иностранцев, постоянно проживающих в республике, а также иностранцев, не имеющих разрешений на постоянное проживание в Республике Беларусь, может осуществляться и без содействия юридических лиц, индивидуальных предпринимателей.

Кроме того, установлены требования к договору о трудоустройстве, договору о содействии в трудоустройстве, трудовому договору, заключаемому между трудящимся-эмигрантом и иностранным нанимателем, а также к трудовому договору, заключаемому по поручению иностранного нанимателя. Определены особенности трудоустройства за пределами Республики Беларусь по студенческим программам.

В целях упорядочения действующей системы лицензирования и сокращения перечня видов деятельности, для которых требуется получение специальных разрешений (лицензий), Указом Президента Республики Беларусь "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 01.09.2010 г. № 450 с 01.01.2011 г. упраздняется лицензирование деятельности, связанной с привлечением в Республику Беларусь иностранной рабочей силы. Соответствующие изменения предусматриваются и в Законе Республики Беларусь "О внешней трудовой миграции". Таким образом, созданное правовое поле Республики Беларусь позволяет максимально упростить процедуру привлечения квалифицированной рабочей силы.

В целом, к настоящему времени в сфере внешней трудовой миграции в Беларуси создан достаточно системный пакет законов, регулирующих экспорт и импорт рабочей силы. Отличительной чертой белорусского миграционного законодательства в сфере трудовой миграции является акцент на защите прав трудовых мигрантов. Они являются объектом пристального внимания государственных структур.

Одно из направлений организационного регулирования миграционных процессов – международное сотрудничество, т. е. развитие и укрепление взаимоотношений с международными организациями и заинтересованными ведомствами других государств. Основными направлениями сотрудничества Департамента по гражданству и миграции Министерства внутренних дел Республики Беларусь на международном уровне в области миграции населения являются:

- участие в разработке международных и межгосударственных документов по вопросам миграции;
- представительство государственных органов Республики Беларусь на междуна-

родных совещаниях, посвященных вопросам миграции;

- проведение совместно с международными организациями, представителями соответствующих органов других государств научно-практических и обучающих мероприятий для сотрудников внутренних дел Республики Беларусь, занимающихся регулированием миграционных процессов;
- реализация совместно с международными организациями и с привлечением средств государств-доноров соответствующих проектов международной технической помощи.

Информационное направление в целях предотвращения незаконной миграции и защиты прав трудовых мигрантов представляется чрезвычайно важным. В последние годы в стране проводился ряд информационных кампаний, направленных на борьбу с трафикингом и торговлей людьми. Следует признать, что данные кампании принесли ощутимый профилактический эффект – в Беларуси резко снизилось число случаев незаконного вывоза и трудовой эксплуатации людей. Однако, на наш взгляд, этого недостаточно. Потенциальные и реальные трудовые мигранты нуждаются в своевременном предоставлении информации о вакантных местах, об условиях трудоустройства, о миграционном законодательстве принимающих стран и ряде других вопросов. Органам государственной власти необходимы достоверная статистическая информация, научное обеспечение развития миграционных вопросов. Остается актуальной проблема межведомственного и межгосударственного обмена информацией, прежде всего, в вопросах противодействия незаконной миграции.

В сложившейся социально-экономической и демографической ситуации все большую значимость приобретает экономический механизм регулирования внешней трудовой миграции. Достаточно активно экономические методы используются для регулирования импорта рабочей силы. Так, при реализации инвестиционного проекта на основании Декрета Президента Республики Беларусь "О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь" от 06.08.2010 г. № 10 инвестор освобожден от уплаты государственной пошлины за выдачу иностранным гражданам разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь, а указанные иностранные граждане – от уплаты государственной пошлины за выдачу разрешения на временное проживание в Республике Беларусь.

При этом, как показал анализ, экономические методы регулирования процессов

внешней трудовой миграции остаются на сегодняшний день наименее разработанными. В частности, недостаточно совершенна система налогообложения белорусских граждан, получающих доход от трудовой деятельности за рубежом, не развита система страхования и кредитования желающих временно трудоустроиться за границей, отсутствует опыт управления потоками рабочей силы в зависимости от текущих и перспективных тенденций занятости в стране, нет экономических механизмов стимулирования возвращения трудовых мигрантов на родину по завершении временной трудовой деятельности за рубежом.

В целом, результаты анализа сложившихся механизмов регулирования процессов внешней трудовой миграции в Республике Беларусь показал, что к настоящему времени в стране практически полностью сформировано миграционное законодательство, регламентирующее процессы трудовой миграции и отвечающее международным нормам и правилам. Пристальное внимание уделяется внесению изменений и дополнений в действующее законодательство, в том числе в Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции». Поскольку Беларусь практически полностью лишена возможности контролировать процесс трудоустройства своих граждан в других странах, эта часть законодательства остается наименее проработанной. При этом законодательная база ориентируется на ужесточение требований к посредникам, а также ужесточение ответственности за организацию незаконных перемещений граждан.

#### **IV. Выводы**

На наш взгляд, целевыми ориентирами новой миграционной политики страны в сфере внешней трудовой миграции на перспективу должны стать:

- сбалансированное территориальное социально-экономическое развитие страны;
- социально-экономическое благополучие и обеспечение безопасности граждан и общества граждан.

Задачи миграционной политики на среднесрочную перспективу необходимо дифференцировать в зависимости от направления трудовой миграции (выезда и въезда).

*В сфере экспорта рабочей силы задачами являются:*

- повышение эффективности участия Беларуси в мировом разделении труда;
- развитие малого предпринимательства в стране путем использования потенциала возвратной трудовой миграции, инвестиционное развитие страны за счет использования заработанных мигрантами средств;
- социальная защита трудовых мигрантов.

*В сфере импорта рабочей силы задачи следующие:*

- привлечение иностранной рабочей силы в интересах перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития;
- использование миграционных возможностей для привлечения в страну капиталов, технологий и квалифицированных кадров;
- формирование и развитие эффективной системы выявления, предупреждения и пресечения незаконной трудовой миграции.

В период 2014–2015 гг. представляется необходимым осуществление мероприятий, связанных с совершенствованием информационного обеспечения процесса трудовой миграции, унификацией трудового и миграционного законодательства Беларуси в рамках интеграционных образований страны. Первоочередными мерами данного этапа полагаем следующие:

- повышение информированности населения о конъюнктуре на национальном и зарубежных рынках труда, правах трудовых мигрантов;
- дальнейшее развитие миграционной инфраструктуры, включающей информационные центры, консультационные услуги, юридическую помощь и т. д.;
- активное сотрудничество республиканских служб занятости и миграционных служб с принимающими странами, заключение прямых договоров о трудоустройстве граждан как со странами СНГ, так и с государствами дальнего зарубежья;
- увеличение доли денежных переводов, проходящих по формальным каналам, организация сопутствующих сервисов в сфере трудовой миграции;
- совершенствование действующих и разработка новых нормативно-правовых актов в области учебной миграции и экспорта образовательных услуг.

Таким образом, участие Беларуси в процессах глобализации, ее активное вовлечение в международный рынок труда требуют новых подходов к регулированию миграции, разработка которых должна быть основана на принципах содействия устойчивому социально-экономическому развитию, решению проблем занятости и рынка труда, защиты прав и интересов граждан, участвующих в миграционных процессах. Очевидна необходимость более тщательного анализа миграционной ситуации в целях оценки позитивных и негативных последствий процессов внешней трудовой миграции, экономического обоснования оптимальных объемов экспорта и импорта рабочей силы и разработки предложений по совершенствованию механизма государственного регулирования.

**Список использованной литературы**

1. Анализ подходов к проблеме оценки потребностей в трудящихся мигрантах и планирование миграции рабочей силы: Российская Федерация и международный опыт / Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, Международного бюро труда. – М. : МБТ, 2009. – 162 с.
2. Ивахнюк И.В. Перспективы миграционной политики России: выбор верного пути / И.В. Ивахнюк. – М. : МАКС Пресс, 2011. – 128 с.
3. В поисках достойной работы – права работников-мигрантов : руководство для членов профсоюза / Субрегиональное бюро для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М. : МОТ, 2010. – 137 с.
4. Международная миграция населения на постсоветском пространстве: двадцать лет удач, ошибок и надежд / гл. ред. В.А. Ионцев. – М. : Верди 2011. – 220 с.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2013.

**Масленкова О.В. Зовнішня трудова міграція в Республіці Білорусь: сучасні тенденції та шляхи регулювання**

*У статті розглянуто особливості розвитку процесів зовнішньої трудової міграції в Республіці Білорусь за останнє десятиліття. Проаналізовано тенденції розвитку процесів зовнішньої трудової міграції в країні, що складаються із двох потоків: експорту робочої сили та залучення зовнішньої робочої сили в країну.*

*Розкрито законодавчі, організаційні та економічні інструменти регулювання процесів зовнішньої трудової міграції в Республіці Білорусь. Сформульовано мету й завдання державної політики у сфері зовнішньої зайнятості з розбиттям за окремими напрямками (експорту й імпорту робочої сили), неведено пріоритетні напрями регулювання зовнішньої трудової міграції на середньострокову перспективу.*

**Ключові слова:** міграція населення, зовнішня трудова міграція, іноземна робоча сила, ринок праці, міграційна політика.

**Maslenkova E. External labor migration in Republic of Belarus: current trends and regulation ways**

*Participation of Belarus in globalization processes and its active involvement in the international labor market demands new approaches to the migration regulation. The development of migration regulation has to be based on the principles of assistance to sustainable social and economic development, the solution of problems of employment and a labor market, protection of the rights and interests of the citizens participating in migratory processes. Need of more careful analysis of a migratory situation for an assessment of positive and negative consequences of processes of external labor migration, an economic justification of optimum volumes of export and import of labor and development of suggestions for improvement of the mechanism of state regulation are obvious.*

*The features of development of processes of external labor migration in Republic of Belarus for the last two decades are considered in the article. The author analyzes tendencies of development of processes of external labor migration in the country, breaking them into five key stages: creation of preconditions for emergence of labor migration; spontaneous development of labor migration; growth of volumes of departure of national labor, emergence of student's migration; ordering of processes of labor migration; influence of consequences of financial crisis on processes of labor migration.*

*The author reveals legislative, organizational and economic instruments of regulation of external labor migration processes in Republic of Belarus in the article. The author forms the purpose and problems of a state policy in the sphere of external employment with breakdown in the separate directions: to export and labor import, give the priority directions of regulation of external labor migration on medium-term prospect.*

**Key words:** migration, external labour migration, foreign labour, labour market, migration policy.

УДК 399.9 (076.5)

Э.И. Никитина

аспирант  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье исследованы основные факторы, влияющие на развитие экспортного потенциала, а также изучены основные подходы в отечественных и зарубежных исследованиях к повышению эффективности экспорта.*

**Ключевые слова:** экспортный потенциал предприятия, факторы развития экспорта, внешняя торговля.

**I. Введение**

Экспортная деятельность является составляющей производственно-финансовой деятельности организации и характеризуется полной самостоятельностью в выборе иностранного контрагента, товарной номенклатуры, в определении стоимости контракта, объемов, цены и сроков поставки. Поэтому ключевое значение приобретает исследование факторов, оказывающих влияние на эффективность проведения экспортных операций.

Несмотря на большое количество научных исследований, посвященных анализу внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий, изучение такой экономической категории, как экспортные возможности предприятия, представляется недостаточно полным.

**II. Постановка задачи**

Цель статьи – исследование ключевых факторов формирования и развития экспортного потенциала.

**III. Результаты**

На этапе формирования экспортного потенциала предприятия оказывают влияние факторы внутреннего состояния, к которым относят: систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и условия труда; уровень качества производимой продукции, работ и услуг; уровень издержек и цену; инновационную политику; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия.

Термин "фактор" определяется как движущая сила какого-нибудь процесса или явления. Понятие "фактор эффективности экспорта" следует определить как обстоятельство, существенно воздействующее на эффективность экспорта предприятия. Фактор является многомерной характеристикой деятельности организации, экспортной тактики и

стратегии, внешнего рынка, товара или отрасли. Он описывается при помощи набора переменных, которые одномерны и измеримы.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента.

На основе анализа доступных источников [4; 7; 8; 10] нами предпринята попытка объединить факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал, в следующие группы:

- по степени распространения – специфические и общие. Общие факторы характерны для всех отраслей экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли или предприятия;
- по длительности воздействия – постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего исследуемого периода (отчетного периода, производственного цикла, срока жизни товара и т. п.). Воздействие же переменных факторов – разовое, нерегулярное;
- по сфере возникновения – внешние и внутренние. Внутренними называют факторы, на которые предприятие может воздействовать. Внешние факторы (конъюнктура рынка, инфляционные процессы, условия поставок сырья, материалов, их качество, стоимость и др.) отражаются на результатах работы предприятия. Их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних факторов и обеспечить более достоверный прогноз развития производства;
- по характеру действия – интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с коли-

чественным, а не качественным приростом результативного показателя, например, увеличение объема производства продукции путем расширения посевной площади, увеличения поголовья скота, количества рабочих и т. д. Интенсивные факторы характеризуют качественные изменения в процессе производства, например, повышение урожайности сельскохозяйственных культур в результате применения новых видов удобрений;

- по степени воздействия – *основные и второстепенные*. К основным относятся факторы, которые оказывают наиболее заметное влияние на результат. Другие называют второстепенными. Нужно заметить, что, в зависимости от обстоятельств, один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным;
- по степени контроля – *контролируемые и не контролируемые*. Контролируемыми можно считать факторы, которые предприятия могут изменять в выгодном для себя направлении. Не контролируемые факторы делятся на контролируемые и неконтролируемые государством. К контролируемым государством факторам относятся те, которые государство может изменять в целях повышения эффективности экспорта предприятий.

Некоторые экономисты делят факторы только на две группы: внешние и внутренние, а в рамках внутренних исследуют экстенсивные и интенсивные. Ряд исследователей расширяют рассмотренную выше классификацию, вводя дополнительные признаки деления факторов, что позволяет выделить локальные и глобальные, положительные и отрицательные, количественные и качественные факторы и т. п.

Необходимо учитывать, что внешняя среда организации, действующей на международной арене, существенно отличается от внешней среды предприятия, работающего на национальном рынке. Причем наиболее важно учитывать воздействие внешней среды потенциального зарубежного рынка, на котором планирует функционировать экспортоориентированное предприятие, рассматривающее внешнеэкономическую деятельность как одно из приоритетных направлений. Хотя неоспорим тот факт, что в условиях глобализации влияние международной среды испытывают и организации, функционирующие на внутреннем рынке, как правило, в области конкуренции с мировыми производителями аналогичных товаров.

Проведенное исследование позволило выявить ключевые факторы, влияющие на экспортный потенциал (рис. 1).

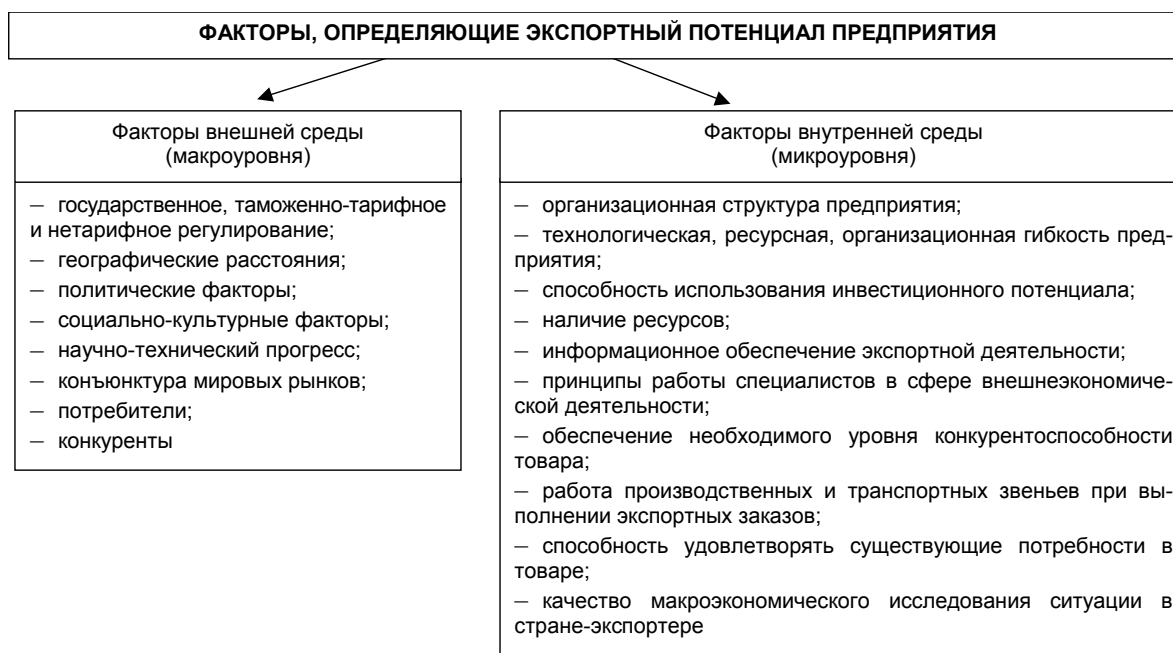


Рис. 1. Факторы, определяющие экспортный потенциал предприятия (разработано автором на основании источников [4; 7; 8; 10])

Необходимо отметить, что факторы микроуровня экспортного потенциала, представленные на рис. 1, являются реакцией на воздействие макроэкономических факторов. Факторы внутренней среды определяют уровень конкурентоспособности экспортируемой организацией продукции, а одно-

временное исследование и учет макроэкономических факторов обеспечит предприятию-экспортеру успех в конкурентной борьбе с зарубежными производителями аналогичных товаров.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности,



так и в сторону ее понижения. А приобретенное конкурентное преимущество за счет факторов будет зависеть от того, насколько грамотно и эффективно они используются.

Действие *внешних факторов* проявляется на этапе реализации продукции. Управление ими на уровне организации затруднено по причине объективного характера их действия. При анализе, учете и контроле факторов макроуровня необходимо стремиться к максимальной адаптивности управляемой экономической системы к условиям их воздействия. К неуправляемым факторам макроуровня следует отнести регламентацию внешнеторговых операций, систему международных стандартов, систему международных расчетов.

Среди *экономико-финансовых факторов*, влияющих на экспортную деятельность, выделяют такие, как величина процентных ставок по кредитам и обменного курса, налогообложение в стране экспортирования, а также уровень инфляции.

Один из ключевых факторов, которые необходимо учитывать при осуществлении экспортной деятельности, – это *реальный обменный курс*. С одной стороны, снижение курса может увеличить конкурентоспособность и чистую прибыль организации за счет снижения цены на товар на зарубежных рынках, с другой – привести к повышению цен на импортируемые материалы, сырье и оборудование. Повышение обменного курса делает продукцию отечественных производителей более дешевой и конкурентоспособной, что приводит к росту величины экспорта и снижению величины импорта, тем самым улучшая торговый баланс страны. Важно отметить, что обменный курс используется также для сопоставления стоимости экспорта и импорта. При увеличении реального обменного курса повышается стоимость импорта, что оказывает противоположное влияние на сальдо торгового баланса.

В составе экономических механизмов государственного регулирования международной деятельности особое место занимает *налоговое регулирование*. Большинство стран активно используют рычаги тарифного и нетарифного регулирования. В то время как использование тарифных ограничений снижается, возрастает количество и сложность нетарифных барьеров, применяемых странами с целью защиты своих товаропроизводителей.

Как *экономические факторы*, оказывающие влияние на деятельность предприятия, выделяют инфляцию, сокращение покупательской способности потребителей и реального спроса на товары и услуги, изменение уровня процентных ставок на капитал и др.

Под *культурными факторами* понимают различие в общепринятых традициях, мен-

талитете, принятых нормах делового общения, обычаях и стиле жизни в различных странах.

*Политические факторы* функционирования национальной экономики определяются субъективной деятельностью людей в соответствии с определенными политическими целями и условиями. Политическая ситуация оказывает влияние на инвестиционный климат государства, определяя такие характеристики, как риски, прибыльность, возвратность, ликвидность и пр.

К политическим факторам можно отнести:

- объявление эмбарго на поставку тех или иных товаров;
- предоставление (или нет) режима наибольшего благоприятствования (РНБ);
- принятие (или нет) страны в какой-либо торгово-политический союз;
- установление или разрыв дипломатических отношений;
- вхождение в военно-политические организации;
- состояние войны с теми или иными государствами.

Все большее влияние на экспортную деятельность оказывает технический фактор. Технологический фактор в современном мире играет принципиальную роль в конкурентоспособности отдельно рассматриваемой фирмы и национального хозяйства в целом, поскольку новая технология позволяет повысить производительность труда при одновременном снижении издержек производства. Развитие научно-технического процесса приводит к созданию новых товаров, изобретений и открытий, которые усиливают кооперирование и специализацию промышленного производства, что способствует активизации международной торговли.

Одним из показателей развития экспортной деятельности является повышение уровня занятости трудоспособного населения, что представляет собой важный социальный фактор. В большинстве развивающихся стран увеличение объемов экспорта ускоряет индустриализацию экономики, увеличивает темпы экономического роста. Глобализация экономики способствует развитию экспорта, приводит к мобилизации и эффективному использованию природных ресурсов и рабочей силы, что увеличивает производительность труда и приводит к росту доходов государства и населения.

Для изучения факторов часто используют их разделение на *контролируемые и не контролируемые* предприятием, что целесообразнее для практических целей управления экспортным потенциалом. Важно отметить, что контролируемый фактор не всегда связан с внутренним фактором, а не контролируемый фактор не всегда отождествляется с внешним фактором. Например, если отрасль

является олигополией, то предприятие имеет возможность воздействовать на отрасль и даже на экспортный рынок, вследствие чего некоторые внешние факторы, относящиеся к отрасли или экспортному рынку, становятся контролируруемыми.

Не контролируемые предприятием факторы делят на контролируемые и не контролируемые государством. К контролируемым государством факторам эффективности экспорта относятся факторы, которые государство изменяет в целях повышения эффективности экспорта предприятий. Так, к первой группе относятся, например, тарифные и нетарифные барьеры на рынке, на которые можно воздействовать во время международных переговоров. Вторая группа связана со скоростью технического прогресса в отрасли, климатическими условиями, на которые государство не в состоянии повлиять. Невозможно для каждого фактора однозначно указать его принадлежность к контролируемым или не контролируемым. Так, например, в одиночку предприятие не в состоянии оказывать непосредственное влияние на наличие нетарифных барьеров на рынке. Однако при помощи лоббирования предприятие может побудить правительство сесть за стол переговоров в целях устранения барьеров. Даже на небольшом предприятии существуют факторы, контролируемые руководством не в полной мере, например, психологические характеристики и ценностные ориентации сотрудников. Поэтому фактически необходимо говорить о степени контроля предприятия над данным фактором.

Степень контроля предприятия над фактором математически можно оценить как степень изменения фактора по отношению к материальным и временным затратам предприятия. По отношению к материальным затратам данную зависимость можно рассчитать по формуле (1):

$$СК_{ФМ} = \frac{\Delta\Phi}{\Delta МЗ}, \quad (1)$$

где  $СК_{ФМ}$  – степень контроля над фактором;  
 $\Delta\Phi$  – изменение фактора;  
 $\Delta МЗ$  – материальные затраты.

Затраты времени, требуемые для изменения фактора, влияющего на экспортный потенциал, можно рассчитать по формуле (2). В данном случае рассматривается временной интервал, на протяжении которого предприятие активно воздействует на фактор (т. е. вкладывает также финансовые затраты, проводит соответствующие организационные мероприятия и т. д.):

$$СК_{ФВ} = \frac{\Delta\Phi}{\Delta ВЗ}, \quad (2)$$

где  $СК_{ФВ}$  – степень контроля над фактором;  
 $\Delta\Phi$  – изменение фактора;  
 $\Delta ВЗ$  – временные затраты.

Факторы также можно оценить по “силе влияния”. Этот показатель имеет конкретное математическое значение и может быть рассчитан по следующей формуле (3):

$$СВ_{\Phi} = r(\Phi, ЭЭ), \quad (3)$$

где  $СВ_{\Phi}$  – сила влияния фактора;

$r(\Phi, ЭЭ)$  – коэффициент корреляции между набором значений фактора и набором значений эффективности экспорта.

Чем ближе к единице модуль силы влияния фактора, тем более активно он воздействует. В зависимости от знака полученного показателя можно судить о благоприятном и неблагоприятном влиянии на экспортную деятельность. Благоприятное воздействие связано с положительным влиянием на эффективность экспорта (например, по данным зарубежных исследований, к таким факторам относятся маркетинговая ориентация предприятия, постоянное обучение персонала предприятия в сфере экспорта и т. д.). Неблагоприятное влияние обусловлено негативным воздействием на эффективность экспорта (например, длительный период ведения экспортной деятельности) [4]. Благоприятное влияние некоторых факторов оценивается интуитивно.

Степень благоприятности фактора выражается математической зависимостью от знака коэффициента корреляции между значениями фактора и эффективности экспорта  $r(\Phi, ЭЭ)$ :

если  $r(\Phi, ЭЭ) \in (0; 1]$ , то фактор является благоприятным;

если  $r(\Phi, ЭЭ) \in [-1; 0)$ , то фактор является неблагоприятным.

Необходимо отметить, что, с одной стороны, уровень маркетинговой ориентации предприятия необходимо исследовать как степень выраженности качества, а не как факт его наличия или отсутствия. Затраты на рекламные кампании на зарубежном рынке также могут принимать любое значение, т. е. такие факторы являются непрерывными. С другой стороны, число экспортных рынков – величина, выражаемая количественным показателем. Экологическая сертификация продукции на экспортном рынке может быть обязательной либо отсутствовать. Поэтому данные факторы можно назвать дискретными. Следовательно, факторы можно также оценивать по признаку “дискретность” – “непрерывность”. Такие характеристики применимы не ко всем факторам, а лишь к тем, что могут быть сведены к одномерному измеримому свойству или показателю либо выбору одного варианта из нескольких.

Факторы экспортного потенциала также могут быть оценены по направлению специфичности как локальный (местный) и глобальный (мировой). Степень специфичнос-

ти фактора является величиной обратно пропорциональной постоянству силы влияния его на эффективность экспорта при изменении внешних условий.

Глобальный фактор оказывает большее влияние в широком диапазоне условий. Локальный фактор, в свою очередь, имеет значительное влияние лишь в узком диапазоне исходных условий. Математически найти частную производную изменения исследуемого фактора можно при учете изменений других факторов. Необходимо учесть, что любой фактор будет обладать ненулевой специфичностью, поскольку сила влияния факторов в той или иной степени взаимозависима.

Факторы могут оказывать постоянное воздействие, например, такие, как климатические условия, и действовать только в определенное время, например, выбор стратегии входа на рынок учитывается лишь в момент входа. Каждый фактор со временем изменяется определенным образом. Поэтому можно оценить основную тенденцию его изменения в сторону уменьшения или увеличения благоприятности воздействия.

#### IV. Выводы

Развитие экспортного потенциала предприятия – достаточно сложное и многоплановое явление. Экспортная деятельность субъектов предпринимательства каждой страны затрагивает политические и экономические интересы других стран, поэтому при построении концепции учитывается множество факторов и контуров управления.

Глобальный рынок создает равные экономические условия для всех субъектов международной деятельности. Государственное регулирование на уровне стран – участников внешнеэкономической деятельности направлено на использование преимуществ международного разделения труда с позиций приращения овеществленного труда в результате проведения внешнеэкономических операций и обеспечения экономической безопасности.

Управление эффективностью реализации экспортного потенциала направлено на увеличение объемов экспорта организации в стоимостном выражении и снижение издержек. Этого можно достичь за счет: увеличения физического объема производства и поставки продукции, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортного потенциала на внешние рынки; повышения цены единицы экспортного ассортимента за счет увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного

предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом [4].

Многие из названных элементов управления экспортным потенциалом происходят как на стадии производства, так и на стадии реализации. В процессе исследования делается акцент на элементы управления, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий дают ощутимый результат повышения эффективности реализации их экспортного потенциала и могут дополнить технологии, существующие в экономической науке.

В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеэкономическим операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе процессов международной торговли и факторов, влияющих на конечный результат для каждой из сторон. Поэтому проблема анализа факторов развития и формирования экспортного потенциала занимает первостепенное значение в вопросах выживания предприятия на международном рынке и повышения эффективности его деятельности.

#### Список использованной литературы

1. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан ; под общ. ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Современная школа, 2006. – 663 с.
2. Миролубова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Т.В. Миролубова; Рос. экон. акад. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.
3. Муромцев Д.Ю. Управление качеством электронных средств: учеб. пособ. / Д.Ю. Муромцев, И.В. Тюрин. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 80 с.
4. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>. – Дата доступа 27.10.2013.
5. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 1. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: Республика, 1995. – 400 с.
6. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.]; под общ. ред. В.М. Руденкова // Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2010. – 528 с.
7. Асаилов А.А. Экспортный потенциал региона и механизм его развития (На примере Республики Дагестан): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Асаилов. – Махачкала, 2001. – 195 с.
8. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые опера-

- ции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба ; пер. с англ., 6-е изд. – М. : “Дело ЛТД”, 1994. – 456 с.
9. Кислова Ю.Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную страте-

гию предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Е. Кислова // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml>. – Дата доступа 20.10.2013.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2013.

---

**Нікітіна Е.І. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства**

*У статті досліджено основні чинники, що впливають на розвиток експортного потенціалу, а також вивчено основні підходи у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях щодо підвищення ефективності експорту.*

**Ключові слова:** експортний потенціал підприємства, чинники розвитку експорту, зовнішня торгівля.

**Nikitina E. The factors of development of the export potential of enterprise**

*The purpose of the article is the investigation of the main factors affecting to the development of export potential and the identification of the major approaches of national and international research for improving the efficiency of export.*

*The export is a component of the production and financial activities of the organization and it's characterized by full autonomy in the choice of a foreign counterparty, product mix, in determining the value of the contract amounts, prices and terms of delivery. Therefore, the main purpose is the investigation of factors that influence the effectiveness of export transactions.*

*At the stage of formation of the export potential of the company are affected by the internal state, which include the following: At the stage of formation of the export potential the main influence has such factors as the strategic and marketing planning system of the enterprise, the organization of production and labor conditions, the level of quality of products and services, the level of costs and prices, the share import and export, price range and the financial condition of the company.*

*The global market creates the playing field for all economic actors in international activities. State regulation at the level of the Member States of foreign economic activity is using the advantage of the international division of labor with the position increment of materialized labor as a result of foreign trade and economic security.*

*The management of efficiency of the export potential is aimed at increasing the volume of exports in terms of value the organization and reducing the costs. It can be achieved through the increasing the volume of production and delivery of products and services, intellectual property and the other items of export potential, increasing the unit price of export diversification by increasing their quality or leadership position on a segment at the foreign market, the lower production costs and implementation of the exported products, extending the life cycle of export products; organization of after sale service abroad.*

**Key words:** export potential, factors of export development, the foreign trade.

УДК 621.8.031

**Л.П. Хлюст**старший преподаватель  
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрены сущность и особенности рекламной деятельности в туризме, указаны факторы, влияющие на эффективность рекламных мероприятий в практике работы туристических предприятий, обоснованы теоретические подходы к оценке эффективности рекламной деятельности в туристическом бизнесе.*

**Ключевые слова:** реклама, рекламная деятельность, рекламная кампания, факторы эффективности рекламной деятельности, экономическая эффективность рекламы, коммуникативная эффективность рекламы.

**I. Введение**

В условиях рыночной экономики особую актуальность приобретают вопросы, связанные с эффективным функционированием бизнеса. Одним из перспективных направлений повышения экономической эффективности предприятия является осуществление рекламной деятельности.

Рекламная деятельность имеет особое значение в условиях рынка. Реклама оказывает целенаправленное воздействие на потребителя, является инструментом создания мотивации к приобретению товара или услуги.

В настоящее время наблюдается тенденция постоянного роста расходов на рекламную деятельность, поэтому особую актуальность приобретают вопросы оценки ее эффективности.

Рекламная деятельность является предметом анализа многих отечественных и зарубежных ученых. На сегодняшний день отсутствуют прочный научный базис, однозначные показатели и непротиворечивые методики оценки эффективности рекламной деятельности. Незавершенность проблемы доказывает ее актуальность.

**II. Постановка задачи**

Важность определения эффективности рекламной деятельности обусловила выбор цели статьи – обосновать теоретические подходы к оценке эффективности рекламной деятельности туристического предприятия.

**III. Результаты**

Развитие рыночных отношений невозможно без рекламы. Реклама в нашей стране стала необходимым условием функционирования предприятий различных форм собственности. Из всего набора рыночных инструментов бизнес освоил и широко использует рекламу, поскольку она является наиболее доступным методом стимулирования продаж.

Мировое сообщество за последние десятилетия совершило переход к новой экономической парадигме маркетинговых затрат. Сегодня фирмы не рассматривают рекламу как некие обязательные текущие издержки, рекламная кампания становится серьезным инвестиционным проектом.

Решение об использовании рекламного времени и сочетании различных каналов воздействия на аудиторию является важным при разработке стратегии рекламы. Изменение стратегии рекламы позволяет проследить влияние рекламы на экономическую эффективность деятельности компании.

Под эффективностью рекламной деятельности подразумевают изменение того или иного показателя под влиянием рекламной активности; степень достижения запланированного уровня показателей; эффект на единицу затраченного ресурса. Такая трактовка понятия порождает несколько подходов к оценке эффективности.

Исследователи отмечают, что методам, применяемым при оценке эффективности рекламной деятельности, не хватает надежности. Также вызывает сложности тот факт, что реклама представляет собой лишь один (причем далеко не самый сильный) из многих факторов, влияющих на экономические показатели деятельности фирмы, такие как объем продаж и уровень прибыли. По оценкам специалистов, динамика цены, например, влияет на спрос в 17 раз сильнее, чем изменение рекламного бюджета [2, с. 82].

На конечную эффективность рекламной деятельности туристического предприятия влияют как внутренние факторы (эффективность рекламной стратегии, совершенство рекламных материалов и т. д.), зависящие от самого рекламодателя или его рекламного агентства, так и внешние, не зависящие от действий ни рекламодателя, ни агентства (конъюнктура рынка, поведение конкуре-

нтов, изменения в поведении потребителей, влияние государства на рынок и т.д.). Кроме того, рыночная ситуация динамична и включает различного рода случайными событиями, которые могут определить успех или неудачу рекламной кампании [1, с. 148]. Туристическое предприятие должно отслеживать влияние шести основных факторов макросреды: демографических, экономических, природных, технологических, политических и культурных.

Таким образом, рассмотрев факторы, ограничивающие определённость оценки эффективности рекламы, необходимо отметить следующее. Невозможность получения абсолютно точных данных не говорит о нецелесообразности определения эффективности рекламы вообще. Во-первых, существует множество случаев, когда данные ограничения не действуют. Во-вторых, даже фиксация роста или падения эффективности рекламной деятельности также может быть предметом серьезного анализа и основанием для принятия решения. В-третьих, невозможность получения полной картины эффективности рекламной деятельности не должна мешать оценке эффективности при решении локальных задач: например, при определении целесообразности размещения рекламы в тех или иных средствах массовой информации.

Неудивительно, что в теории и практике маркетинга едва ли можно назвать еще одну проблему, которая бы вызывала такие широкие споры и разночтения, как оценка эффективности рекламы.

Можно выделить два основополагающих подхода к этой проблеме.

При первом подходе за основу берется рассмотрение рекламы как инструмента сбыта, главная цель которого – продажи. Естественно, эффективность рекламы в этом случае будет измеряться на основе осуществленных после нее продаж, т. е. будет оцениваться экономический или торговый эффект. При втором подходе оценка эффективности рекламной деятельности дается на основе коммуникативной функции рекламы. В таком случае измерение эффективности рекламы можно осуществить, оценив степень того влияния, которое она оказала на потребителя, и рассмотрев качественную и количественную стороны этого влияния.

В обоих подходах по существу нет противоречий, потому что реклама включает в себя оба названных аспекта. Реклама, прежде всего, – инструмент коммуникации, но одновременно она является и элементом маркетинга, поскольку способствует получению предприятием прибыли.

Таким образом, можно сказать, что при оценке рекламы необходимо учитывать как экономическую, так и коммуникативную ее эффективность.

Определение *экономической эффективности* рекламы является сложнейшей проблемой. Экономическая эффективность рекламы чаще всего определяется путем измерения ее влияния на объем продаж. Наиболее точно установить, какой эффект дала реклама, можно лишь в том случае, если увеличение сбыта туристической услуги происходит немедленно после воздействия рекламы. Однако это не касается дорогостоящих туристических услуг, когда покупке предшествует обязательное обдумывание.

В этом случае эффект рекламы может проявиться далеко не сразу.

Прежде всего потребитель узнает о предложении услуги, затем он интересуется подробной информацией. После этого потребитель может отдать предпочтение рекламируемому туристическому продукту и утвердиться в желании приобрести его.

Чтобы выявить, в какой степени реклама повлияла на рост оборота фирмы, анализируют оперативные и бухгалтерские данные. При этом следует иметь в виду, что, помимо рекламы, на реализации туристического продукта сказываются его качество, цена, а также место расположения туристического предприятия, уровень культуры обслуживания клиентов, наличие в продаже аналогичных услуг.

Экономическая эффективность рекламных мероприятий может оцениваться также на основе анализа результатов эксперимента, суть которого в большинстве случаев сводится к следующему. Выбираются два или больше локальных рынка, на которых фирма осуществляет свою деятельность в течение определенного промежутка времени с различным уровнем рекламной поддержки (при прочих равных условиях).

Разница торговых результатов соотносится с разницей ассигнований на рекламу, на основе чего и делается вывод об экономическом эффекте рекламы.

В ряде случаев туристские предприятия по различным причинам не могут позволить себе использование подобного эксперимента, но всегда в их распоряжении есть экспертно-аналитические методы определения экономической эффективности рекламной деятельности. Так, выделение чистого эффекта рекламы, т. е. доли прироста объема продаж, обеспеченной исключительно рекламой того периода, за который учитываются затраты на рекламу, можно осуществить методом экспертных оценок. Для этого причины изменения объема продаж подразделяются на основную и прочие. Основная причина – рекламная деятельность фирмы в текущем периоде. Ее доля определяется в пределах от единицы до нуля остаточным методом. Разница между единицей и суммой долевых оценок всех прочих причин (влияние предыдущей рекламы, инерция покупательского поведения, сезонные ко-

лебания спроса и т. д.) позволяет определить долю чистого эффекта рекламы.

Для сравнительного анализа полезен расчет *показателя эффективности расходов на рекламу* (англ. cost efficiency index – CEI) по сравнению с другими предприятиями-конкурентами (формула (1)):

$$CEI = \frac{V_i}{E_i} \times \frac{E_j}{V_j}, \quad (1)$$

где  $V_i$  и  $V_j$  – объемы продаж предприятий  $i$ , и  $j$  соответственно, за некоторый период;  $E_i$  и  $E_j$  – объем затрат на рекламу предприятий  $i$  и  $j$ , соответственно, за тот же период.

В практике туристических фирм используется показатель рентабельности рекламы.

*Рентабельность рекламы* – это отношение полученной прибыли к затратам. Она определяется по формуле (2):

$$P = \frac{\Pi \times 100}{U}, \quad (2)$$

где  $P$  – рентабельность рекламируемой услуги, %;  $\Pi$  – прибыль, полученная от рекламирования туристической услуги, руб.;  $U$  – затраты на рекламу данной услуги, руб.

Также предлагается оценивать *экономическую эффективность рекламы путем сопоставления затрат на рекламу на один реализованный туродень обслуживания и полученных доходов на один туродень* (формула (3)):

$$\mathcal{E}_p = \frac{D_{\text{тд}}}{Z_{\text{ртд}}}, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_p$  – эффективность рекламной деятельности;  $D_{\text{тд}}$  – доход на один туродень;  $Z_{\text{ртд}}$  – рекламные затраты на один туродень.

Данное соотношение показывает, сколько было получено дохода от одного туриста за один день обслуживания на единицу средств, затраченных на рекламную деятельность [1].

Признавая, что рассмотренные выше подходы имеют определенную ценность при анализе эффективности рекламной деятельности, следует учесть, что экономическая эффективность рекламы напрямую зависит от степени ее психологического воздействия на человека (коммуникативная эффективность). Следовательно, отсутствуют не только принципиальные различия, но и четкая грань между экономической и коммуникативной эффективностью рекламной деятельности.

Определение *коммуникативной эффективности* рекламной деятельности позволяет установить, насколько эффективно она передает целевой аудитории необходимые сведения или формирует желательную для рекламодателя точку зрения.

Коммуникативная эффективность рекламы характеризуется степенью привлечения внимания потенциальных клиентов, яркостью и глубиной их впечатлений, запоминаемостью рекламных обращений.

#### IV. Выводы

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- рекламная деятельность приобретает важное значение в условиях рынка, поскольку оказывает целенаправленное воздействие на потребителя, является инструментом создания мотивации к приобретению товара или услуги. В настоящее время заметна тенденция постоянного роста расходов на рекламную деятельность, отчего вопрос об эффективности рекламы становится первостепенным;
- под эффективностью того или иного вида рекламы подразумевают изменение показателя торговли под влиянием рекламной активности; степень достижения запланированного уровня показателей. Исследователи отмечают, что методам оценки эффективности рекламной деятельности не хватает надежности. Кроме того, реклама представляет собой лишь один из многих факторов, влияющих на экономические показатели деятельности компании. Точно определить эффективность отдельных средств рекламы, рекламной кампании в большинстве случаев не представляется возможным. Однако приблизительные подсчеты оправдывают себя, так как позволяют сделать вывод о целесообразности рекламной деятельности;
- эффективность рекламы следует рассматривать двусторонне: как экономическое вложение (экономическая эффективность) и психологическое влияние на потребителя (коммуникативная эффективность). Коммуникативная эффективность прямо пропорциональна произведенному на аудиторию впечатлению. Экономический эффект напрямую зависит от коммуникативного эффекта, а также эффективным результатом можно считать такой результат, который соответствует поставленным целям организации.

#### Список использованной литературы

1. Дурович А.П. Реклама в туризме : учеб. пособ. / А.П. Дурович. – 2-е изд., стер. – М. : Новое знание, 2005. – 254 с.
2. Панкратов Ф.Г. Рекламная деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Ю.К. Баженов, В.Г. Шахурин. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2005. – 526 с.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2013.

**Хлюст Л.П. Теоретичні підходи до оцінювання ефективності рекламної діяльності туристичного підприємства**

*У статті розглянуто сутність і особливості рекламної діяльності в туризмі, зазначено фактори, що впливають на ефективність рекламних заходів у практиці роботи туристичних підприємств, обґрунтовано теоретичні підходи до оцінювання ефективності рекламної діяльності в туристичному бізнесі.*

**Ключові слова:** реклама, рекламна діяльність, рекламна кампанія, фактори ефективності рекламної діяльності, економічна ефективність реклами, комунікативна ефективність реклами.

**Khliust L. Theoretical approaches to evaluating the effectiveness of promotional activities of tourism enterprises**

*Development of market relations is impossible without advertising. Advertise in our country has become a necessary condition for the functioning of enterprises of different ownership forms. Of the entire set of market instruments business has developed and extensively uses advertising as advertising is the most affordable method to stimulate sales.*

*The article deals with the nature and characteristics of promotional activities in tourism, are the factors that influence the effectiveness of promotional activities in the practice of tourism enterprises, grounded theoretical approaches to evaluating the effectiveness of advertising in the tourism business.*

*When evaluating advertising must be considered both economic and communicative effectiveness.*

*Determining cost-effectiveness of advertising is a complex problem. Cost-effectiveness of advertising is most often determined by measuring its impact on sales. Most establish exactly what has been the effect advertising can only be the case if the increase in tourism marketing services is immediately after exposure to advertising. However, this does not apply to high-value tourist services, when preceded by a compulsory purchase consideration. It should be noted that the cost-effectiveness of advertising depends on the degree of its psychological effects on humans (communicative effectiveness). Consequently, there are no fundamental differences not only, but also a clear distinction between the economic and communicative effectiveness of advertising. The definition of communicative effectiveness of advertising allows you to set how effectively it conveys the necessary information of the target audience or form desired for the advertiser point of view. The communicative effectiveness of advertising has a degree attract the attention of potential customers, brightness and depth of their experience, memorability of advertising messages.*

**Key word:** advertising, advertising, advertising campaign, advertising effectiveness factors, the economic efficiency of advertising, communication effectiveness of advertising.



## ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,  
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”  
(фахове видання з економічних наук  
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

**Тематична рубрика.**

**УДК.**

**Назва статті** українською, російською та англійською мовами

**Прізвище та ініціали** автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

**Анотація** українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

**Ключові слова** українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

**I. Вступ** (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

**II. Постановка завдання** (формулювання цілей статті).

**III. Результати** (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

**IV. Висновки** з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

**Список використаної літератури за алфавітом** (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,  
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.