

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових праць

№ **3** (185) 2016

видається щоквартально

Харків · ХНЕУ ім. С. Кузнеця · 2016

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.
Виготовник – ФОП Здоренко М. І.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 21225-11025 ПР від 30.01.2015 р.

Періодичність – 4 рази на рік
Мова видання – українська, російська, англійська, французька, німецька
Сайт журналу: www.md.hneu.edu.ua

Збірник наукових праць «Управління розвитком» включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт (Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.07.2015 № 747, додаток 17)

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 2 від 05.09.2016 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (головний редактор)

Афанасьев М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гонтарева І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (науковий редактор)
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету ім. першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)
Левікін В. М. – докт. екон. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Нижегородцев Р. М. – докт. екон. наук, зав. лабораторією Інституту проблем управління РАН (Росія)
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Росія)
Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HDR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH «Technikum Wienn» (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH «Technikum Wienn» (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)
Jovana Zoroja – PhD, Teaching and Research Assistant, University of Zagreb (Croatia)

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Головний редактор – Пономаренко В. С.

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пр. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса виготовника:

Україна, 61136, Харків,
вул. Гвардійців Широнінців 50, корп. В, к. 21

Статті для публікації у збірнику наукових праць відбираються на умовах закритого («сліпого») рецензування.

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі передрукування матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 12.09.2016 р. Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк. 15,1. Обл.-вид. арк. 19,0. Зам. № 408. Наклад 100 пр.

Механізми регулювання економіки

Єрмаченко В. Є., Мороз Н. О. Проблеми оцінки культурної спадщини як економічної категорії для потреб галузі туризму	7
Коваленко О. С. Важливість кооперативних банків у кредитуванні аграрного сектора – досвід європейських країн і висновки для України.....	15
Стрельник С. О. Глобальне підприємництво: еволюція поняття та сутнісна характеристика	23
Попов О. Є., Волкова М. В. Інституціональне забезпечення державного регулювання витрат підприємств в умовах реформування національної економіки.....	28

Економіка підприємства та управління виробництвом

Чечетова-Терашвілі Т. М. Методичне забезпечення оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності.....	34
Шевченко В. А. Особливості функціонування системи закладів охорони здоров'я України в умовах їх інноваційного розвитку	41
Остапенко Т. Г. Нанорівень розвитку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств	48
Кривич Я. М. Особливості організації процесу продажів у банківській сфері	54
Літвінов О. С., Капталан С. М. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку.....	59
Станінов С. Б. Методичні підходи щодо визначення рівня організаційної гнучкості підприємства й оцінки його організаційного потенціалу	66
Тімар І. В. Категоризація підприємств готельного бізнесу: вітчизняний та світовий досвід.....	71
Смирнов С. О., Бикова В. Г. Механізм економічного управління закладами охорони здоров'я.....	78
Попов О. Є., Осадчук А. І. Методичний підхід до формування структури експортного портфеля підприємства.....	83
Уварова А. Є. Теоретичні основи логістичного процесу суб'єкта підприємницької діяльності	91

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Лисиця Н. М., Войтович Н. Г. Удосконалення компетентностей персоналу в процесі формування соціально-трудових відносин.....	96
Зайцева І. С., Бунчикова Т. С. Ринок праці в Україні: фактори формування, сучасний стан і тенденції розвитку	105

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Чернов В. Г., Дорохов О. В. Можливості використання м'яких обчислень для адаптивного прогнозування	114
---	-----



Ершов І. А., Стукач О. В. Підвищення стійкості рішення задач класифікації методами кластерного аналізу з коректним нормуванням даних	120
Ялдин І. В. Імітаційне моделювання конкурентоспроможності металургійної галузі України	129

СОДЕРЖАНИЕ

Механизмы регулирования экономики

Ермаченко В. Е., Мороз Н. А. Проблемы оценки культурного наследия как экономической категории для потребностей отрасли туризма	7
Коваленко А. С. Важность кооперативных банков в кредитовании аграрного сектора – опыт европейских стран и выводы для Украины	15
Стрельник С. А. Глобальное предпринимательство: эволюция понятия и сущностная характеристика	23
Попов А. Е., Волкова М. В. Институциональное обеспечение государственного регулирования затрат предприятий в условиях реформирования национальной экономики	28

Экономика предприятия и управление производством

Чечетова-Терашвили Т. М. Методическое обеспечение оценки уровня дерегулирования предпринимательской деятельности	34
Шевченко В. А. Особенности функционирования системы учреждений здравоохранения Украины в условиях их инновационного развития	41
Остапенко Т. Г. Наноразмер развития менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий	48
Кривич Я. Н. Особенности организации процесса продаж в банковской сфере	54
Капалан С. М., Литвинов А. С. Определение сущности и составляющих организационно-экономического механизма управления предприятием в условиях инновационного развития	59
Станинов С. Б. Методические подходы к определению уровня организационной гибкости предприятия и оценки его организационного потенциала	66
Тимар И. В. Категоризация предприятий гостиничного бизнеса: отечественный и мировой опыт	71
Смирнов С. О., Быкова В. Г. Механизм экономического управления учреждениями здравоохранения	78



Попов О. Е., Осадчук А. И. Методический подход к формированию структуры экспортного портфеля предприятия.....	83
Уварова А. Е. Теоретические основы логистического процесса субъекта предпринимательской деятельности.....	91

Эффективность управления персоналом на предприятии

Лисица Н. М., Войтович Н. Г. Усовершенствование компетенций персонала в процессе формирования социально-трудовых отношений.....	96
Зайцева И. С., Бунчикова Т. С. Рынок труда в Украине: факторы формирования, современное состояние и тенденции развития.....	105

Математические методы, модели и информационные технологии в экономике

Чернов В. Г., Дорохов А. В. Возможности использования мягких вычислений для адаптивного прогнозирования	114
Ершов И. А., Стукач О. В. Повышение устойчивости решения задач классификации методами кластерного анализа с корректным нормированием данных	120
Ялдин И. В. Имитационное моделирование конкурентоспособности металлургической отрасли Украины.....	129

CONTENTS

The Mechanisms of Regulation of the Economy

V. Yermachenko, N. Moroz. Problems of evaluation of cultural heritage as an economic category for demands of the tourism industry	7
O. Kovalenko. Importance of cooperative banks in the crediting of the agricultural sector – the experience of european countries and conclusions for Ukraine.....	15
S. Strelnyk. Global entrepreneurship: evolution of the concept and its essential characteristics.....	23
O. Popov, M. Volkova. Institutional support of the state regulation of enterprise costs under conditions of the national economy restructuring	28

Economics of Enterprise and Production Management

T. Chechetova-Terashvily. Imethodological support for assessing the level of deregulation of entrepreneurial activity	34
V. Shevchenko. Feaures of the functioning of health care facilities in Ukraine within the context of their innovational development	41



T. Ostapenko. The nano-level of development of foreign economic activity management at the enterprise.....	48
Ya. Kryvych. Peculiarities of the organization of sales in the banking sphere	54
O. Litvinov, S. Kaptalan. Identification of the essence and components of the organizational and economic mechanism of enterprise management within the context of innovation development	59
S. Staninov. Methodological approaches to determination of the level of organizational flexibility of the enterprise and evaluation of its organizational capacity	66
I. Timar. Categorization of enterprises of hotel business: national and world experience.....	71
S. Smirnov, V. Bykova. The mechanism of economic management of healthcare institutions.....	78
O. Popov, A. Osadchuk. The methodological approach to formation of the enterprise export portfolio structure.....	83
A. Uvarova. The theoretical basis of the logistic process of the business entity	91

The effectiveness of personnel management at the enterprise

N. Lysytsya, N. Voitovych. Timproving the competences of personnel in the process of forming social-labor relations.....	96
I. Zaytseva, T. Bunchykova. The labour market in Ukraine: factors of formation, current status and development trends.....	105

Mathematical Methods, Models and Information Technology in the Economy

V. Chernov, O. Dorokhov. Possibilities of using soft computing for adaptive forecasting.....	114
I. Ershov, O. Stukach. Increasing the stability of solving classification tasks by means of cluster analysis with correct data normalization	120
I. Yaldin. The simulation modeling of competitiveness of Ukraine's steel industry.....	129

Механізми регулювання економіки

JEL Classification: L83; Z13

УДК 338.48

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Єрмаченко В. Є.
Мороз Н. О.

Анотація. Розглянуто проблематику категоризації елементів культурної спадщини та розробки методології і методик її оцінки; доведено існування тісного взаємозв'язку між наявністю дієвої системи інвентаризації туристичних ресурсів і підвищенням рекреаційного потенціалу регіону; розглянуто підходи до побудови комплексних показників, що характеризують туристичний потенціал окремих об'єктів або територій; роз'яснено аспекти правового регулювання сфери збереження та охорони культурної спадщини; запропоновано оцінку об'єктів показу на основі визначення ступеня корисності для розвитку туристичної інфраструктури та стимулювання внутрішнього та в'їзного туризму.

Ключові слова: культурна спадщина, оцінка вартості об'єктів, інвентаризація, класифікація туристичних ресурсів, правове регулювання охорони культурної спадщини.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ ДЛЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТРАСЛИ ТУРИЗМА

Єрмаченко В. Є.
Мороз Н. А.

Аннотация. Рассмотрена проблематика категоризации элементов культурного наследия и разработки методологии и методик ее оценки; доказано существование тесной взаимосвязи между наличием эффективной системы инвентаризации туристических ресурсов и повышением рекреационного потенциала региона; рассмотрены подходы к построению комплексных показателей, характеризующих туристический потенциал отдельных объектов или территорий; разъяснены аспекты правового регулирования сферы сохранения и охраны культурного наследия; предложена оценка объектов показа на основе определения степени полезности для развития туристической инфраструктуры и стимулирования внутреннего и въездного туризма.

Ключевые слова: культурное наследие, оценка стоимости объектов, инвентаризация, классификация туристических ресурсов, правовое регулирование охраны культурного наследия.

PROBLEMS OF EVALUATION OF CULTURAL HERITAGE AS AN ECONOMIC CATEGORY FOR DEMANDS OF THE TOURISM INDUSTRY

V. Yermachenko
N. Moroz

Abstract. The article considers problems of cultural heritage categorization and development of a methodology and methods for its evaluation; proves the existence of a close relationship between the availability of an effective system for making inventory of tourism resources and increase in the recreational potential of the region; observes the approaches to calculation of a complex indicator of the tourism potential for individual tourist attractions or areas; explains main aspects of the legal regulation in the sphere of preservation and protection of cultural heritage; suggests the technique for evaluation of tourist attractions based on determining the degree of their usefulness for the tourism infrastructure development and promotion of domestic and inbound tourism.

Keywords: cultural heritage, evaluation of attractions, classification of tourism resources, legal regulation of cultural heritage protection.

Постановка проблеми. Туристична привабливість країни у цілому, її окремої адміністративно-територіальної одиниці, маршруту чи об'єкта показу, так чи інакше прив'язаного до певної географічної локації, багато в чому залежить від загального рівня культурного потенціалу, що асоціюється з нею. На сьогодні, відповідно до світової практики, категорія культурної спадщини містить надзвичайно широкий перелік різноманітних об'єктів, явищ і подій, тож її використання не обмежується спеціальними видами туризму, як-от традиційним пізнавальним, екскурсійним та оглядовим; елементи історико-культурного та мистецького надбання майже однаково цікавлять усіх подорожуючих. Особливо актуальним це стає у розрізі сучасних тенденцій до індивідуалізації турів, збільшення кількості та частки мандрівників, які самостійно організують подорож. Дотепер не існує єдиної класифікації видів туризму, ще складніше розмежувати рекреаційні ресурси. Тому дослідники почали більшу увагу приділяти питанням визначення ефективності використання рекреаційного потенціалу (складовою якого є і культурна спадщина), оцінки його інвестиційної привабливості, пошуку способів впровадження інновацій у традиційні моделі поведінки споживачів туристичного продукту. На жаль, в Україні з різних причин іноді неможливо використовувати досвід управління об'єктами культурної спадщини успішних країн-лідерів туристичного ринку, хоча той факт, що наша країна має достатній – і, порівняно з деякими відомими туристичними дестинаціями, навіть вищий рекреаційний потенціал, не потребує доведення. Серед основних проблем, які потребують нагального вирішення, можна назвати складність інвентаризації об'єктів, юридичної захищеності, у першу чергу тих із них, які мають найвищу цінність, організації централізованої системи менеджменту, яка б водночас не обмежувала ініціативи місцевих підприємців і громадських діячів. Забезпечення сталої структури управління об'єктами культурної спадщини виявилось б стимулом для поживлення внутрішнього та в'їзного туризму, адже перш за все невідомість у можливостях для відпочинку власного географічного осередку стримує потоки відвідувачів, змушуючи їх шукати аналогічні об'єкти в інших регіонах або за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою оцінки культурної спадщини України з метою її використання у туристичній діяльності займалися багато вчених, проте основна увага більшості публікацій зосереджена на методології категоризації та обліку об'єктів і визначення на його підставі туристичного потенціалу регіону, аніж на розробці методів і підходів до розрахунку їх вартості.

Так, З. Отер [1] відносить культурний туризм до так званого «туризму спеціальної зацікавленості». Дослідник вважає, що значення культурної спадщини для суспільства слід аналізувати в економічному, політичному, соціальному, туристичному вимірах. В основному роботи ведуться з оцінки стаціонарних об'єктів відвідування, таких як історичних споруд і пам'яток археології, проте використання й оцінка об'єктів непередметної культурної спадщини (до неї відноситься ужиткове мистецтво, традиційна кухня, фольклор тощо) просувається значно повільніше. В. Андріяш [2], досліджуючи засади державної етнонаціональної політики України, доповнює поняття об'єктів культурної спадщини діяльністю культурних центрів, товариств, земель, об'єднань та інших організацій, метою яких є збереження та пропагування традицій національних меншин. О. Литвиненко [3] оперує категорією національної духовності, додаючи до пам'яток культури топоніми, сакралізовані або пов'язані з історичними подіями чи сюжетами народної міфології природні об'єкти, такі складники суспільної свідомості, як історична пам'ять, уявлення про походження, чинники та форми національної ідентичності, що для деяких країн самі по собі є об'єктами туристичного інтересу. Зважаючи на це, пам'ятки культури можна умовно розділити на соціокультурні, політичні, правові й технічні.

Розглядаючи міжнародний досвід моніторингу об'єктів культурної спадщини, К. Поливач [4] вказує на необхідність постійного контролю за їх станом з метою забезпечення заходів щодо збереження таких об'єктів. Чинники екологічного ризику (автор використовує такий термін) розподіляються на природні та антропогенні, що необхідно враховувати під час розробки заходів із консервації та відновлення об'єктів, незадовільний стан більшості із яких зумовлений відсутністю сформованої системи моніторингу. Також не існує порядку підготовки й оприлюднення даних про стан культурної спадщини для широкої громадськості.

С. Кашуба [5] пропонує використовувати бальну оцінку історико-культурних ресурсів (виділяючи п'ять рівнів туристичної привабливості), але з попереднім анкетуванням потенційних споживачів пропонованих туристичних послуг. Отримання уявлення про побажання відвідувачів у поєднанні з оцінкою ресурсів дадуть змогу, на думку вченого, виявити баланс між очікуваннями від галузі й реальним забезпеченням бажаних можливостей, деталізація якого надалі може використовуватися для розробки практичних заходів. Вона також говорить про те, що значна частина державних історико-культурних об'єктів практично не оцінена як туристичні ресурси і не включена в туристичні маршрути, що взагалі гальмує розвиток рекреаційних районів.

Р. Славик [6] пропонує використовувати методологічний інструментарій теорії нечітких множин для оцінки потенціалу рекреаційних територій. Під рекреаційними територіями розуміються адміністративні райони у межах областей, де сконцентровано управлінську, інфраструктурну та ресурсну складові.

З. Кузик [7] розглядає різні варіанти документації об'єктів і пропонує використовувати цифрові моделі з подальшим синтезом даних, одержаних із різних джерел, з використанням ГІС-технологій. Цифрова модель місцевості може стати основою документування її історично-культурного ландшафту, накладеного на географічну карту. Л. Руденко та ін. [8] вважають за доцільне впровадження ландшафтного планування, одним із елементів якого є оцінювання структур ландшафтів із метою визначення найбільш привабливих територій для туристично-рекреаційної діяльності на основі поетапного аналізу природних передумов формування ландшафтів, ступеня антропогенного впливу, сприйняття рекреантами, процесу формування «ментального» ландшафту з урахуванням історико-культурних артефактів.

Н. Рудика [9] наголошує на необхідності удосконалення нормативно-правової бази у сфері збереження нерухомих пам'яток археології, зокрема процедури ідентифікації таких об'єктів та територій у документах із землеустрою. Визначення матеріальної цінності пам'яток розглядається як передумова їх збереження, у своїй роботі автор проводить порівняльний аналіз методів визначення вартості об'єктів.

Мета статті – виявити найбільш суттєві недоліки, що характеризують на сьогодні систему оцінки й управління туристичними ресурсами у сфері культурної спадщини, та запропонувати шляхи її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оцінка системи управління культурною спадщиною на будь-якому рівні (країни, регіону або локального осередку) зазвичай включає такі складові:

- аналіз нормативно-правової бази забезпечення охорони, збереження та раціонального використання об'єктів, що у цій країні підпадають під категорію культурної спадщини;
- дослідження термінологічного апарату та теоретичних аспектів формування охоронної діяльності у сфері культурного надбання. Для потреб практики, перш за все, необхідно розробити прийнятні класифікаційні групи, які б дозволили не тільки провести інвентаризацію існуючих об'єктів, а й додавати нові у разі їх появи. З урахуванням того, що постійно з'являються нові форми і види туризму, затверджувати класифікаційні ознаки слід на перспективу, з урахуванням досвіду країн із подібним туристичним потенціалом;
- розроблення реєстрів об'єктів, явищ і подій з можливістю їх взаємної інтеграції та занесення у бази даних для службового використання та розміщення на відкритих ресурсах. Останнє допомагає підвищити обізнаність потенційних туристів із рекреаційним потенціалом регіонів країни та стимулювати попит, проте вимагає створення дружнього до користувача інтерфейсу, який би дозволив побачити різноманіття туристичних ресурсів і налаштувати фільтри пошуку об'єктів залежно від власних уподобань. Проте просто надати інформацію про цікаві, подекуди унікальні, об'єкти недостатньо, необхідно переконати майбутнього відвідувача, що він може легко до них дістатися та під час перебування у тій чи іншій місцевості не відчувати дискомфорту. Практика використання геоінформаційних технологій у організації туристичних маршрутів у світі є достатньо поширеною, коли шар із описом об'єктів туристичного показу накладається на інші шари інтерактивної карти – наприклад, схем транспортної інфраструктури, закладів розміщення, компаній, що надають супутні послуги, та ін. Система класифікації об'єктів повинна бути простою, зрозумілою і адаптивною на випадок додавання чи виключення елементів реєстру; слід також заздалегідь розмежувати рівні доступу та повноваження внутрішніх і зовнішніх користувачів;
- налагодження системи моніторингу об'єктів культурної спадщини – це дозволить передбачити їх нецільове використання та вчасно помітити погрози, що можуть призвести до їх знищення чи руйнування; також треба призначити структури, відповідальні за контроль за використанням цих об'єктів. Це стосується і організації статистичного обліку. Процедура подання звітів повинна бути прозорою і відомою широкій

громадськості, щоб у місцевого населення не виникало підозр щодо маніпуляцій із найбільш цінними ресурсами;

– розроблення методики та процедури оцінки вартості об'єктів культурної спадщини для потреб їх комерційного використання (якщо це дозволено законом) та розрахунку собівартості утримання. Останнє вкрай важливо, коли об'єкт фінансується із державного чи місцевого бюджету;

– затвердження стратегії збереження та подальшого розвитку культурної спадщини країни, регіону, локальної місцевості та забезпечення її дотримання усіма учасниками ринку. Використання об'єктів культурного призначення, проведення тематичних заходів і розробка стратегії у цій галузі вимагає поєднання зусиль великої кількості органів управління, часто із відмінними поза межами владних структур схемами підпорядкування, тому необхідно частину зусиль спрямовувати на координаційні дії. Як правило, на рівні держави рівень взаємопроникнення функцій інститутів різних галузей мінімальний, тісна співпраця починається на рівні місцевих органів управління, відповідальних за добробут окремої адміністративно-територіальної одиниці. Налагодження контактів між представниками різних інститутів і галузей необхідно і тому, що для впровадження проекту із високим рівнем соціальної та економічної ефективності потрібен доступ до реальних даних, які складно повною мірою отримати з офіційних звітів. Наприклад, в Україні досі не реалізована жодна методика дослідження сезонних потоків відвідувачів на рівні офіційної статистики, хоча для туристичної галузі розуміння сезонності є одним із ключових чинників побудови правильної тактики продажів. Достовірною інформацією про сезонні коливання та особливості попиту на туристичні послуги у межах країни у різних регіонах володіють лише великі компанії, дрібні ж втрачають багато перспектив через брак достовірних даних.

Розширення асортименту подорожей за рахунок включення об'єктів культурної спадщини, по-перше, буде стимулювати розвиток внутрішнього та в'їзного туризму (для останнього треба подбати про належне інформаційне забезпечення та поширення інформації про рекреаційні ресурси України за кордоном, при чому у тому форматі, до якого звикли мешканці обраних країн); по-друге, заповнить «провали» у річних обсягах споживання, особливо у тих районах, де традиційний туристичний продукт схильний до значних сезонних коливань.

Названі сфери регулювання діяльності у галузі управління культурною спадщиною є взаємопов'язаними, і вживати будь-яких заходів варто лише з урахуванням комплексної оцінки їх наслідків.

Уряд України є досить активним учасником міжнародної спільноти у сфері охорони культурної спадщини. Так, Україною ратифіковані такі нормативні документи (табл. 1).

Таблиця 1

Міжнародні нормативні документи у галузі охорони культурної спадщини, визнані Україною

№ з/п	Назва документа	Набуття чинності*	Дата ратифікації	Дата підписання*
1	Європейська конвенція про охорону археологічної спадщини	27.08.2004	10.12.2003	16.01.1992
2	Європейська ландшафтна конвенція	01.07.2006	07.09.2005	20.10.2000
3	Конвенція про охорону архітектурної спадщини Європи	не вказано	20.09.2006	03.10.1985**
4	Конвенція про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини	не вказано	04.10.1988	16.11.1972**
5	Конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини	27.08.2008	приєднання 06.03.2008	17.10.2003**
6	Конвенція про охорону підводної культурної спадщини	02.01.2009	20.09.2006	02.11.2001
7	Конвенція про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження	10.06.2010	20.01.2010	20.10.2005

* дата вказана для України

** дата першого підписання документа

На національному рівні основним нормативно-правовим документом, що регулює діяльність у сфері управління культурною спадщиною, є Закон України «Про охорону культурної спадщини» [10]. Більш спеціалізовані аспекти уточнені у Законах України «Про охорону археологічної спадщини»; «Про культуру»; «Про перелік пам'яток культурної спадщини, що не підлягають приватизації»; «Про архітектурну діяльність»; «Про основи містобудування»; «Про музеї та музейну справу» [11]; «Про наукову і науково-технічну експертизу»; «Про природно-заповідний фонд України»; «Про Генеральну схему планування території України»; «Про відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування»; «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей»; «Про ратифікацію Угоди про вивезення та ввезення культурних цінностей»; «Про міжнародні договори України»; «Про охорону навколишнього природного середовища»; «Про землеустрій»; «Про регулювання містобудівної діяльності»; «Про

державну експертизу землевпорядної документації» та інших нормативних актах. Незважаючи на наявність розгалуженої системи законодавчих актів у сфері охорони культурної спадщини, багато пам'яток знаходяться під загрозою знищення. У роботі [12] підтверджується статистика, що у середньому Україна втрачає щороку більше 100 об'єктів культурної спадщини.

У 2001 р. було затверджено перелік історичних населених місць України. Без урахування АР Крим та м. Севастополя список складається із 371 найменування [13].

У 2003 р. Постановою КМУ була введена в дію Комплексна програма паспортизації об'єктів культурної спадщини [14]. План заходів було розраховано до 2010 р., основним завданням вказувалися облік, класифікація та державна реєстрація об'єктів, хоча насправді потрібно було внести суттєві доповнення до опису вже зареєстрованих шляхом запровадження електронних форм, або паспортів (програма обмежувалася категорією нерухомих пам'яток). До речі, облікову форму 1-ТР «Паспорт туристичного об'єкта» було уточнено лише у квітні 2012 р. У грудні 2011 р. було запропоновано проект Закону України «Про туристичні ресурси», який поміж іншого містив опис методики групування туристичних ресурсів і передбачав створення відповідного класифікатора. Але цей закон так і не був прийнятий.

У 2004–2010 рр. діяла програма збереження та використання об'єктів культурної спадщини, із переліку завдань якої було забезпечення моніторингу, здійснення заходів із популяризації та розвитку об'єктів культурної спадщини, сприяння залученню цих об'єктів до національних і міжнародних туристичних маршрутів, однак не було акцентовано уваги на розробці методики економічної оцінки об'єктів. Єдиним документом, що регулює це питання, є Постанова КМУ «Про затвердження Методики грошової оцінки пам'яток», затверджена у 2002 р. [15]. Її можна застосовувати до об'єктів, внесених у Державний реєстр нерухомих пам'яток України, що стосується об'єктів інших видів, спеціального нормативного акта не існує. Втім, у Постанові призначенням грошової оцінки названі випадки відчуження; передачі у володіння, користування, управління; передачі в оренду; переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку; передачі в заставу; передачі до статутного фонду господарського товариства; страхування та інші випадки, передбачені законодавством. Про те, що таку чи подібну методику можна було б застосовувати для розрахунку рекреаційного потенціалу територій, на яких ці об'єкти знаходяться, з метою, наприклад, їх подальшого рейтингування або визначення обсягів цільової державної допомоги, не йдеться.

Державний реєстр нерухомих пам'яток України [16; 17] містить найбільш повний перелік об'єктів культурної спадщини, але він обмежений декількома категоріями та не призначений для обліку новітніх типів об'єктів. Науково-дослідним інститутом пам'яток охоронних досліджень у 2010 р. було розроблено електронну базу даних нерухомих об'єктів культурної спадщини, проте вона була призначена лише для внутрішнього службового використання. На той час в Україні налічувалося понад 144 тис. пам'яток, станом на початок 2013 р. під охороною держави знаходилося понад 140 тис. пам'яток, 1,4 тис. міст і селищ та понад 8 тис. сіл із цінною культурною спадщиною із загальним фондом історичних будівель і споруд, що перевищує 70 тис. об'єктів [4]. На тепер ця цифра є ще меншою.

У 2012 р. Міністерство культури України Наказом від 14.12.2012 № 1521 затвердило зразок облікової картки об'єкта (елемента) нематеріальної культурної спадщини, але окремого реєстру створено не було. На сьогодні існує лише перелік із шести об'єктів, який є додатком до Наказу [18].

Відповідно до Закону України «Про охорону культурної спадщини» для потреб нормативного регулювання та практичного використання у пов'язаних галузях діяльності використовується така класифікація об'єктів [10]:

- рухомі предмети та нерухомі об'єкти, останні водночас є пам'ятками у разі занесення до Державного реєстру нерухомих пам'яток України;
- за типами – споруди (витвори), комплекси (ансамблі), визначні місця;
- за видами – археологічні, історичні, об'єкти монументального мистецтва, об'єкти архітектури, об'єкти містобудування, об'єкти садово-паркового мистецтва, ландшафтні, об'єкти науки та техніки.

Існує поділ об'єктів культурної спадщини на національні (їх внесення та виключення з реєстру здійснює Кабінет Міністрів) та місцевого значення (є підконтрольними Міністерству культури).

У практиці оцінки рекреаційного потенціалу широко використовується термін історико-культурні туристичні ресурси, до яких у цілому відносять пам'ятки історії і культури, створені людиною, які мають суспільно-виховне значення, становлять пізнавальний інтерес і можуть бути використані в туристичній діяльності. До їх складу входять пам'ятки історії, архітектури, мистецтва, етнографічні пам'ятки та пам'ятки народної творчості [19].

До Державного реєстру національного культурного надбання заносяться такі об'єкти матеріальної та духовної культури: пам'ятки історії, пам'ятки археології, пам'ятки містобудування і архітектури, пам'ятки мистецтва, документальні пам'ятки, однак цей перелік може бути розширений у разі необхідності внесення унікального об'єкта, який не підпадає під жодну категорію. У 2016 р. було створено Державний реєстр нау-

кових об'єктів, що становлять національне надбання, однак названі два реєстри відсутні у вільному доступі. Перелік наукових об'єктів формувався рядом Постанов і Розпоряджень КМУ (на сьогодні їх 11).

Науковий об'єкт, що становить національне надбання – це унікальний об'єкт, що не піддається відтворенню, втрата або руйнування якого матиме серйозні негативні наслідки для розвитку науки та суспільства.

До об'єктів можуть бути віднесені:

- унікальні об'єкти музейних, архівних фондів, колекції, особливо цінні та рідкісні видання, інші пам'ятки історії та культури;
- інформаційні фонди;
- дослідні установки, обладнання, полігони;
- природні та біосферні заповідники, національні природні парки, заказники, пам'ятки природи, ботанічні сади, дендрологічні парки, інші природні території та об'єкти, штучно створені об'єкти природно-заповідного фонду, що потребують підтримки, не передбаченої Законом України «Про природно-заповідний фонд України», або їх окремі частини, зокрема ботанічні, зоологічні, мікробіологічні та інші колекції;
- інші унікальні наукові об'єкти.

Відповідальність за ведення реєстру покладено на Міністерство освіти і науки України.

Державна служба статистики до об'єктів культури відносить так звані заклади (театри, філармонії, організації телебачення та радіомовлення, демонстратори фільмів, видавництва, музеї, бібліотеки, клубні заклади та деякі інші), школи естетичного виховання, концертні організації, цирки, зоопарки, спортивні споруди та виставкові центри. Відповідно, систематичний підрахунок кількості відвідувачів ведеться виключно за вказаними категоріями, які є стаціонарними, і не охоплює відвідування фестивалів та аналогічних заходів і подій, що не мають постійного місця проведення, або його взагалі неможливо визначити. Хоча методологія Держстату є найбільш наближеною до розуміння галузі рекреації у Північній Америці та Європі, де вона є синонімом сектора розваг.

З наведених прикладів видно, що основною проблемою у визначенні туристичного потенціалу у сфері культурної спадщини є відсутність єдиної класифікаційної методології, що, у свою чергу, ускладнює ведення реєстрів об'єктів та облік їх кількості, не говорячи вже про підтримку інтерактивних туристичних карт на основі геоінформаційних технологій. Відповідно, не знаючи точного числа об'єктів, розміщених на певній території, неможливо розробити мережу туристичних маршрутів. Туроператори, які працюють на внутрішньому ринку, звичайно обмежуються найвідомішими об'єктами, оскільки пошук даних про менш видатні та включення їх до второваних маршрутів не виправдовує витрати, адже пересічні споживачі про них не знають і не завжди погоджуються на маршрут, який не містить щонайменше двох-трьох відомих усім пунктів призначення. Виправити цю ситуацію допомогло б запровадження у вільному доступі інтерактивної карти / бази даних туристичних об'єктів різної спрямованості, збільшивши поінформованість громадян про унікальні можливості відпочинку, проте створення і подальша експлуатація такого ресурсу потребує координованих зусиль декількох державних установ і значних обсягів фінансування, що у теперішньому стані занепаду національної економіки маловірогідно.

Методики визначення туристичного потенціалу на основі підрахунку об'єктів культурної спадщини також виявляються недосконалими саме з цієї причини. По-перше, дослідник мусить провести власну класифікацію об'єктів, спочатку визначивши, які саме складові приваблюють відвідувачів (окремі переліки можуть формуватися для подорожуючих із різних регіонів, країн або залежно від особливостей організації туру), а потім відкидати з моделі ті з них, дані про які знайти не вдається. Існує багато варіантів отримання фінальних показників, найчастіше будуються рейтинги географічних осередків – від найбільш насичених об'єктами культурної спадщини до тих, де вони повністю відсутні або наявні у невеликій кількості. Методики визначення ступеня привабливості регіонів, які оцінюються, можна згрупувати таким чином:

1) залежно від абсолютної кількості досліджуваних об'єктів – підхід, який застосовує Всесвітній економічний форум під час побудови Індексу конкурентоспроможності у галузі подорожей і туризму, де одним із складових культурного потенціалу країни виступає кількість об'єктів, занесених у перелік Світової спадщини (World Heritage List);

2) залежно від ваги, або значущості, об'єктів однієї категорії – наприклад, у загальновідомій методиці В. Мацоли [19], відповідно до якої кожний об'єкт має начебто декілька градацій – наприклад, на першому щаблі групи археологічних об'єктів знаходяться території первісного заселення (1 бал), а складні древні городища отримують вже 5 балів;

3) на основі «концентрації» об'єктів на одиницю площі – у найпростішому варіанті розраховується щільність туристичних ресурсів як співвідношення абсолютної кількості об'єктів відвідування до площі оцінюваної території або одиниці виміру.

У кожного підходу є свої переваги й недоліки, однак усі вони можуть використовуватися як допоміжні під час економічної оцінки культурних об'єктів.

Розрахунок вартості об'єктів культурної спадщини звикли проводити з огляду на ціну його можливої реалізації – тобто доходу, який можна було б отримати при використанні цього об'єкта як предмета купівлі-продажу, обміну, оренди тощо. Традиційно використовують два підходи – витратний і порівняльний та їх модифікації. Загальна теорія оцінки майна розглядає три можливих підходи до оцінки його вартості: витратний, порівняльний і прибутковий. У міжнародних стандартах, а також національних нормативних документах України, при оцінці рухомих культурних цінностей рекомендовано користуватися двома підходами – витратним і порівняльним. Але прибутковий підхід, хоча і досить обмежено, також може бути корисним при оцінці рухомих культурних цінностей [20]. Навпаки, ми наголошуємо на тому, що для потреб визначення туристичного потенціалу території, на якій він розташований, доцільно за базу оцінки приймати корисний вплив цього об'єкта, тобто кількість відвідувачів, яких він може привабити, наскільки він здатен підвищити позитивний імідж окремої дестинації або країни у цілому тощо. А при визначенні такого впливу важливою буде у тому числі інформація про загальну кількість таких об'єктів у регіоні, їх концентрацію або навпаки, «розсіювання» у межах зручної доступності, стан збереженості, підпорядкування та інші характеристики, що вносяться до карток і реєстрів.

Висновки. Таким чином, оцінка вартості об'єктів культурної спадщини як економічної категорії тісно пов'язана з питаннями категоризації та обліку туристичних ресурсів. Відсутність єдиного підходу до класифікації елементів культурної спадщини, їх підпорядкованість різним відомствам, недосконалість системи моніторингу за використанням об'єктів, незабезпечення доступу до інформації потенційним споживачам туристичних послуг стають перешкодами до повноцінного використання культурної спадщини у туристичній галузі і недоотримання значної частини прибутку від організації подорожей. Необхідно розробити дієвий механізм інвентаризації рекреаційних ресурсів, доступний як підприємцям, так і населенню, що з одного боку дозволить розвивати нові туристичні осередки та види туризму, з іншого – зменшить витрати на маркетингові заходи, спрямовані на підвищення обізнаності споживачів із культурним потенціалом України.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення методики оцінювання корисності об'єктів культурної спадщини для потреб туристичної галузі, визначення інвестиційної привабливості адміністративних одиниць на її основі, розроблення рекомендацій стосовно структуризації системи обліку й інвентаризації об'єктів рекреації.

Література: 1. Отер З. Оцінка та використання житкового мистецтва в контексті культурного туризму. *Народна творчість та етнографія*. 2010. № 5. С. 21–28. 2. Андріяш В. І. Державна етнополітика України в умовах глобалізації: монографія. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. П. Могили, 2013. 328 с. 3. Литвиненко О. М. Проблеми актуалізації українських пам'яток культури: аналіт. записка Нац. ін-ту стратегічних досліджень URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/906/>. 4. Поливач К. А. Формування системи моніторингу об'єктів культурної спадщини в Україні. *Український географічний журнал*. 2013. № 3. С. 57–63. 5. Кашуба С. Оцінка історико-культурних ресурсів Згурівського р-ну Київської обл. *Вісник Львівського університету. Серія географічна*. 2014. Вип. 47. С. 146–151. 6. Славик Р. Оцінка історико-архітектурного потенціалу адміністративних районів Закарпатської області в контексті розвитку рекреації та туризму. *Часопис соціально-економічної географії*. 2015. Вип. 19 (2). С. 124–128. 7. Кузик З. Застосування цифрових моделей місцевості для документування об'єктів культурної спадщини. *Геодезія, картографія і аерофотознімання*. 2013. Вип. 78. С. 96–100. 8. Руденко Л. Г., Голубцов О. Г., Лісовський С. А. Ландшафтна програма Черкаської області: методичні підходи та основні результати планування. *Український географічний журнал*. 2013. № 2. С. 30–39. 9. Рудика Н. М. Критерії оцінки нерухомих пам'яток археології. *Праці центру пам'ятокознавства*. 2010. № 17. С. 99–105. 10. Про охорону культурної спадщини: Закон України від 08.06.2000 № 1805-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1805-14>. 11. Про музеї та музейну справу: Закон України від 29.06.1995 № 249/95-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/249/95-вр>. 12. Концепція національної політики щодо культурної спадщини в Україні (Проект)/під ред. О. П. Олійник. Київ: Архітектура і престиж; Середняк Т. К., 2014. 134 с. 13. Про затвердження Списку історичних населених місць України: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.07.2001 № 878 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/878-2001-п>. 14. Про затвердження Комплексної програми паспортизації об'єктів культурної спадщини на 2003–2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.09.2002 № 1330 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1330-2002-п>. 15. Про затвердження Методики грошової оцінки пам'яток: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.2002 № 1447 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1447-2002-п>. 16. Про затвердження Положення про Державний реєстр національного культурного надбання: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.1992 № 446 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/466-92-п>. 17. Про затвердження Порядку визначення категорій пам'яток для занесення об'єктів культурної спадщини до Державного реєстру нерухомих пам'яток України: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 № 1760 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1760-2001-п>. 18. Про затвердження примірного зразка форми облікової картки об'єкта (елемента) нематеріальної культурної спадщини України та визначення об'єктів нематеріальної культурної спадщини України: Наказ Міністерства культури України від 14.12.2012 № 1521 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://document.ua/pro->



zatverdzhennja-primirnogo-zrazka-formi-oblikovoyi-kartki-doc140422.html. 19. Кравців В. С., Гринів Л. С., Копач М. В., Кузик С. П. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери. Львів: ІРД НАН України. 1999. 78 с. 20. Платонов Б. О. Основи оціночної діяльності: підручник. Київ: НАККіМ, 2013. 227 с.

References: 1. Oter Z. *Otsinka ta vykorystannia vzhlytkovoho mystetstva v konteksti kulturnoho turyzmu* [Evaluation and Use of Applied Art in the Context of Cultural Tourism]. *Narodna tvorchist ta etnohrafia*. 2010. No. 5. P. 21–28. 2. Andriiash V. I. *Derzhavna etnopolityka Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: monohrafiia* [State Ethnonational Policy of Ukraine in Conditions of Globalization: monograph]. Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. P. Mohyly, 2013. 328 p. 3. Lytvynenko O. M. Problemy aktualizatsii ukrainskykh pamiatok kultury: analit. zapyska Nats. in-tu stratehichnykh doslidzhen URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/906/>. 4. Polyvach K. A. *Formuvannia systemy monitoryngu ob'ektiv kulturnoi spadshchyny v Ukraini* [Formation of System of Monitoring of Cultural Heritage Sites in Ukraine]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal*. 2013. No. 3. P. 57–63. 5. Kashuba S. *Otsinka istoriko-kulturnykh resursiv Zghurivskoho r-nu Kyivskoi obl.* [Evaluation of Historical and Cultural Resources Zgurovsky District, Kyiv Region]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*. Seriiia heohrafichna. 2014. Issue 47. P. 146–151. 6. Slavik R. *Otsinka istoriko-arkhitekturnoho potentsialu administratyvnykh raioniv Zakarpatskoi oblasti v konteksti rozvytku rekreatsii ta turyzmu* [Evaluation of the Historical-Architectural Potential of the Administrative Districts of the Transcarpathian Region in the Context of the Development of Recreation and Tourism]. *Chasopys sotsialno-ekonomichnoi heohrafii*. 2015. Issue 19 (2). P. 124–128. 7. Kuzyk Z. *Zastosuvannia tsyfrovyykh modelei mistsevosti dlia dokumentuvannia ob'ektiv kulturnoi spadshchyny* [Application of Digital Terrain Models for Documentation of Cultural Heritage Objects]. *Heodeziia, kartohrafiia i aerofotozнимання*. 2013. Issue 78. P. 96–100. 8. Rudenko L. H., Holubtsov O. H., Lisovskiy S. A. *Landshaftna prohrama Cherkaskoi oblasti: metodychni pidkhody ta osnovni rezultaty planuvannia* [Landscape Program Cherkasy Region: Methodological Approaches and Main Results of Planning]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal*. 2013. No. 2. P. 30–39. 9. Rudyka N. M. *Kryterii otsinky nerukhomykh pamiatok arkhologii* [Criteria for the Evaluation of Immovable Monuments of Archeology]. *Pratsi tsentru pamiatkoznavstva*. 2010. No. 17. P. 99–105. 10. Pro okhoronu kulturnoi spadshchyny: Zakon Ukrainy vid 08.06.2000 No. 1805-III // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1805-14>. 11. Pro muzei ta muzeinu spravu: Zakon Ukrainy vid 29.06.1995 No. 249/95-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/249/95-вр>. 12. Kontsepsiia natsionalnoi polityky shchodo kulturnoi spadshchyny v Ukraini (Proekt)/pid red. O. P. Oliinyk. Kyiv: Arkhitektura i prestyzh; Seredniak T. K., 2014. 134 p. 13. Pro zatverdzhennia Spysku istorichnykh naselenykh mistv Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 26.07.2001 No. 878 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/878-2001-п>. 14. Pro zatverdzhennia Kompleksnoi prohramy pasportyzatsii ob'ektiv kulturnoi spadshchyny na 2003–2010 roky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 09.09.2002 No. 1330 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1330-2002-п>. 15. Pro zatverdzhennia Metodyky hroshovoi otsinky pamiatok: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 26.09.2002 No. 1447 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1447-2002-п>. 16. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnyi reiestr natsionalnoho kulturnoho nadbannia: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12.08.1992 No. 446 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/466-92-п>. 17. Pro zatverdzhennia Poriadku vyznachennia katehorii pamiatok dlia zanesennia ob'ektiv kulturnoi spadshchyny do Derzhavnoho reiestru nerukhomykh pamiatok Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.12.2001 No. 1760 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1760-2001-п>. 18. Pro zatverdzhennia prymirnoho zrazka formy oblikovoi kartky ob'iektu (elementa) nematerialnoi kulturnoi spadshchyny Ukrainy ta vyznachennia ob'ektiv nematerialnoi kulturnoi spadshchyny Ukrainy: Nakaz Ministerstva kultury Ukrainy vid 14.12.2012 No. 1521 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-primirnogo-zrazka-formi-oblikovoyi-kartki-doc140422.html>. 19. Kravtsiv V. S., Hryniv L. S., Kopach M. V., Kuzyk S. P. *Naukovo-metodychni zasady reformuvannia rekreatsiinoi sfery*. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 1999. 78 p. 20. Platonov B. O. *Osnovy otsinchnoi diialnosti: pidruchnyk*. Kyiv: NAKKіM, 2013. 227 p.

Інформація про авторів

Єрмаченко Володимир Єгорович – кандидат економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: yvy@hneu.edu.ua).

Мороз Наталія Олександрівна – аспірант кафедри туризму Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: moroz.nataliia.icv@gmail.com).

Інформация об авторах

Єрмаченко Владимир Егорович – кандидат экономических наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: yvy@hneu.edu.ua).

Мороз Наталия Александровна – аспирант кафедры туризма Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: moroz.nataliia.icv@gmail.com).



Information about the authors

V. Yermachenko – Ph.D. (Economics), Professor, Vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: yvy@hneu.edu.ua).

N. Moroz – Postgraduate Student of Department of Tourism of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: moroz.nataliia.icv@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*

JEL Classification: G21, G23

UDC 336.77

IMPORTANCE OF COOPERATIVE BANKS IN THE CREDITING OF THE AGRICULTURAL SECTOR – THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

O. Kovalenko

Abstract. *The aim of the article is to investigate the role of cooperative banks in banking systems and in the crediting of the agriculture sector in some European countries. Cooperative banks specialize in the crediting of small and medium businesses. They are one of the main sources of external financial resources for agricultural producers. Development of the agricultural sector in Ukraine requires development of cooperative banks, which can potentially become a main external source of financial resources for the agricultural sector.*

Keywords: *crediting, bank, credit cooperation, cooperative banks, cooperative banking system, agricultural sector.*

ВАЖЛИВІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ У КРЕДИТУВАННІ АГРАРНОГО СЕКТОРА – ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН І ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Коваленко О. С.

Анотація. *Метою статті є дослідження ролі кооперативних банків у банківських системах і кредитуванні аграрного сектора в деяких європейських державах. Кооперативні банки спеціалізуються на кредитуванні малого та середнього бізнесу. Вони є одним із основних зовнішніх джерел фінансових ресурсів для аграрних виробників. Розвиток аграрного сектора в Україні об'єктивно потребує і розвитку кооперативних банків, які потенційно можуть стати головним зовнішнім джерелом фінансових ресурсів для аграрного сектора.*

Ключові слова: *кредитування, банк, кредитна кооперація, кооперативні банки, кооперативна банківська система, аграрний сектор.*

ВАЖНОСТЬ КООПЕРАТИВНЫХ БАНКОВ В КРЕДИТОВАНИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА – ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН И ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Коваленко А. С.

Аннотация. *Целью статьи является исследование роли кооперативных банков в банковских системах и кредитовании аграрного сектора некоторых европейских стран. Кооперативные банки специализируются на кредито-*

© O. Kovalenko, 2016



вании малого и среднего бизнеса. Они являются одним из основных внешних источников финансовых ресурсов для аграрных производителей. Развитие аграрного сектора в Украине объективно требует и развития кооперативных банков, которые потенциально могут стать основным внешним источником финансовых ресурсов для аграрного сектора.

Ключевые слова: кредитование, банк, кредитная кооперация, кооперативные банки, кооперативная банковская система, аграрный сектор.

Development has strong correlation with financial resources invested in some object. The more financial resources – the more effect can be received. One of the main forms of the financial resources is credit. In accordance to that credit is the important part of the development and banks are the main source of resources for development. Development of the branch is determined by the access of subjects to the financial resources. This concerns also agriculture. Not all agriculture producers have the same access. Huge agricultural enterprises can receive bank credits, to accumulate financial resources from the stock exchange through issues of shares and bonds. Small producers of the agricultural products have only one external source which is banks.

Among Ukrainian scientists that investigated cooperative banks it is needed to mark Goncharenko V. [1, p. 147-157], Stoyko O. [2], Panteleymonenko A. [3]. Their investigations are dedicated to the history of the cooperative banks, including history of credit cooperation on the territory of Ukraine, experience of some countries (Italy) and the non-profit nature of such subjects. Despite this the topic of cooperative banks needs further investigations and ways searching for building cooperative banking system in Ukraine as part of the crediting system of agriculture and SME. This research is concentrated mainly on the foreign experience (Germany, Austria, Poland and Netherlands) of the crediting of agriculture by the cooperative banks, their role and influence.

Credits are needed by agrarians for different goals. They need short-term credits for financing current activities. It includes buying energy resources, raw materials, seeds etc. They need also long-term credits which are used for realization of the long-time projects, for example, for buying builds, cars and equipment. Long-term credits are bigger problem than short-term because of their higher risk. And that is why more difficult to get such kind of credit.

It is known that European countries have developed agriculture. It appears in high productivity and efficiency. Article hypothesis is that one of the main reasons is the powerful system of cooperative banks which are the main source of the financial resources for small and middle agricultural producers in the developed European countries. The most developed co-operative banking sectors are in Germany, France, Netherlands and Austria. The biggest European co-operative banks at the same time are among the biggest banks in the world. They are Rabobank (Netherlands), DZ BANK (Germany), WGZ BANK (Germany), Cr dit Agricole (France), Cr dit Mutuel (France), Caisse d'Epargne (France), Banque Populaire (France), Raiffeisenbanken (Austria), Volksbanken (Austria), Landshypotek (Sweden), Pohjola Bank (Finland).

The aim of article is to prepare recommendation for improvement of agriculture financing in Ukraine based on experience of the European cooperative banking systems.

First co-operative banks were founded on the territory of the modern Germany in the middle of 19th century. At that time two types of the credit cooperative institutions started to work. These were model of Franz Hermann Schulze-Delitzsch and model of Friedrich Wilhelm Raiffeisen. After Germany, cooperative banks spread throughout Europe. First of all they were founded in the rural territory. This explains why cooperative banks play so significant role in the crediting of the agriculture and why they are oriented to serve the rural territory in present days. They have strong historic relations with rural territories.

The first cooperative banks were similar to the modern credit unions that functioning in Ukraine. At the beginning they were weak and had not enough financial resources. Organization of such institution required external motivation, such as government initiative or initiative of social active public figures. At present, cooperative bank is a financial institution that to accumulate financial resources and credit its members. In different countries they had different names. In some they were cooperative banks, in others – credit unions. But they all have one common feature – they accumulate financial resources to provide its members with access to them. Different types of the cooperative banks may credit not-members but in different conditions.

According to the information of EACB which involves most European cooperative banks, the modern European cooperative banking system characterized by the next features:

- European co-operative banks serve 205 million customers (Europe population is 739 million [4] and population of EU, where the most part of co-operative banks situated, is 508 million [5]);
- co-operative banks have 78 million members;
- in EACB involved 4200 regional and local banks with 68000 branches;
- employees – 860 000;
- co-operative banks manage more than 7 trillion in banking assets;

- co-operative banks safeguard 3,5 trillion in deposits;
- co-operative banks extend more than 3,9 trillion in loans [6].

During the last time cooperative banks have significantly changed. This is caused because of the changing in the banking. In some countries cooperative banks have totally disappeared. In those countries where they are still functioning they don't have external differences with commercial banks.

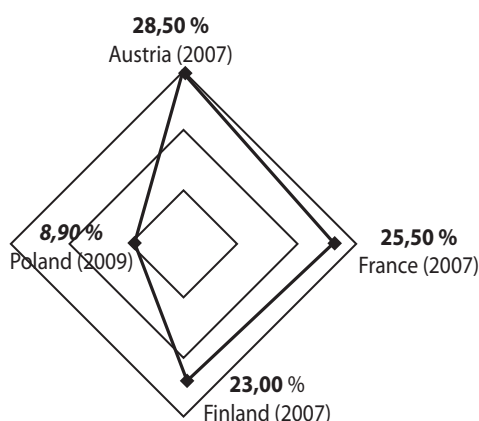
The main features of the cooperative banks are:

- cooperative form of ownership;
- local operating (after financial liberalization that was in Europe cooperative banks get opportunity to operate on the national level. After this, vector of their activity has begun to change in the direction from local to national level);
- non-profit orientation (non-profit nature of the cooperative banks makes them one of the subjects of the third sector [3], which includes, also, different associations, public organization, trade unions, another types of cooperatives);
- big number of the bank owner (member).

There are a lot of cooperative banks in Europe. Exactly because of the huge number of cooperative banks and branches they have access to the farthest place of countries where they are. In some European countries cooperative and saving banks began to disappear after deregulation in banking. The strongest positions of cooperative banks are in Austria (more than 36 % of the bank system by assets) and Germany (more than 14 % of the bank system by assets).

Cooperation moves was supported by other countries in the Europe. Now cooperative banks play important role in the banking system of Germany, France, Austria and Netherlands. One interesting thing – cooperative banks are the most developed in the countries which are huge producers of the agricultural products. This explains in very simple way. From the beginning cooperative banks was oriented on the rural territory and agriculture.

Influence of cooperative moves in Europe is characterized by information in Fig. 1 in which shown share of cooperative members to country population in some European countries. Austria and France have highest indicators.



Country	Population thousands
Austria (2007)	8,295
France (2007)	64,016
Finland (2007)	5,289
Poland (2009)	38,152

Fig. 1. Cooperative members, % to the country population [7; 8]

In Europe cooperative banking systems have two or three pillar structure. They consist from the local cooperative banks, which work directly with clients; regional banks and central banks. In some countries there are not regional banks. There is only central bank. It can be explained mostly by the area of the country and its population.

Regional banks perform next tasks for cooperative banks:

- represent local cooperative banks
- control liquidity of the banks

Cooperative banks differ from the commercial banks. The main difference is the goal of the functioning. The main goal of the commercial bank is to maximize bank profit; cooperative bank – to provide favorable conditions for bank members (cheaper credits, more financial products etc.).

The behavior of the creditor is likely to depend on the type of creditor (a profit-maximizing commercial bank is not likely to make judgments on the same grounds as a farmers' cooperative bank, whose main goal is serving the interests of its members) [9, p. 6].

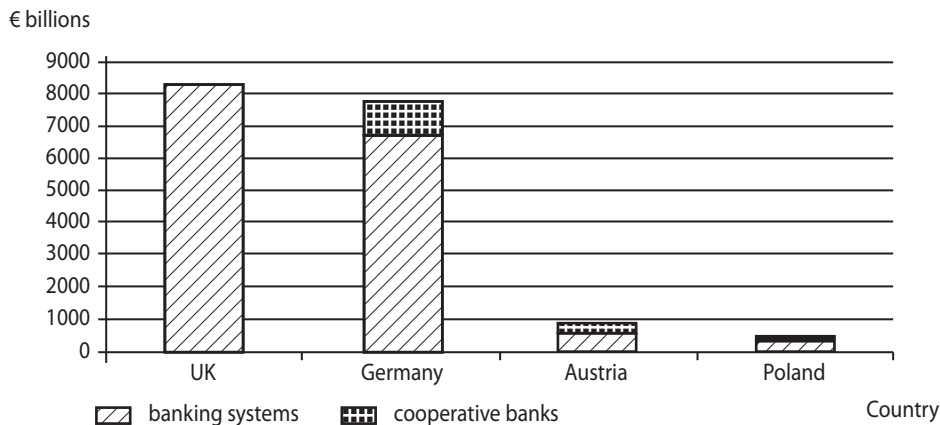


Fig. 2. **Assets of the banking systems and cooperative banks share, euro (UK – 2016 (information about cooperative banks is absent), Germany – 2016, Austria – 2014, Poland – 2016) [10–12]**

Cooperative banks differ from country to country because of the difference in the organization, because of the mentality, law and other. But the principal features are saved. These are main features of the cooperative banks (management structure, vote principle, non-profit status).

It should be noted that strong cooperative banking system in the crediting of agriculture is the feature of the European countries, where they are the main source of the financial resources for agriculture producers.

Germany

German banking sector is one of the most powerful in Europe. It yields only to the Great Britain one (Fig. 2). German banking sector is much segmented. It consists of commercial banks, cooperative banks and public-sector institutions (Fig. 3). There are also other banks in the Germany banking system. Cooperative banks have strong positions in the banking sector of the country. They have their own niche in the crediting small and medium business and they hold it during considerable period of time.

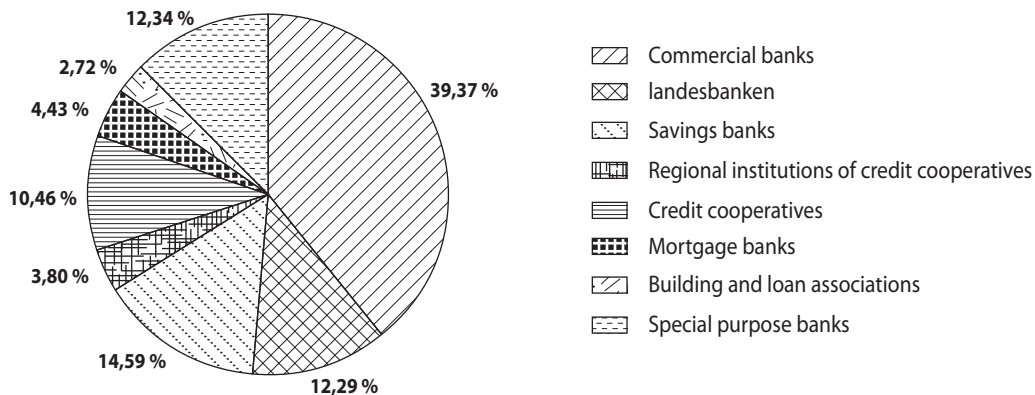


Fig. 3. **Structure of the German banking system, 2016 [10]**

Germany is a country where first cooperative banks were founded. It was more than one hundred years ago – in the middle of the 19th century. During short period of time cooperative banks spread widely across all country.

Cooperative banks have significant influence in Germany. First of all this is explained by historic reasons.

Currently German cooperative bank network consists of local cooperative banks (1021 on March 2016 [10]) and their central financial institutions – DZ-Bank-AG and WGZ-Bank-AG. DZ-Bank-AG (2 on March 2016 Regional institutions of credit cooperatives) is one of the largest commercial banks in Germany. Huge number of cooperative banks and their branches give them access to farthest place of the country. This also gives them opportunity to establish communications with their client which at the same time are their owners (members).

The best description of the situation of connection between cooperative banks and agriculture is in [13], where is said that agriculture (EUR 49 billion, following strong growth in recent years) has traditionally been the domain of the cooperative banks, which partly trace their roots back to the Raiffeisen banks that were set up by farmers to afford themselves mutual support (Fig. 4).

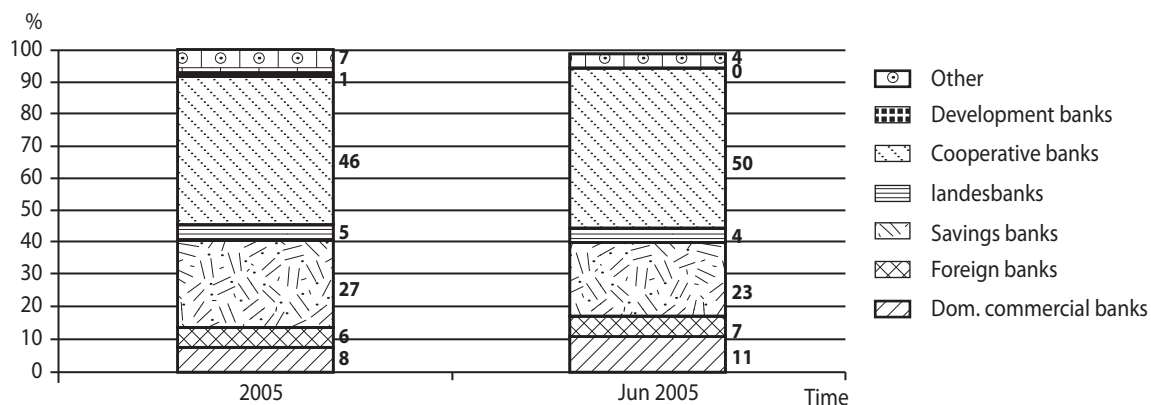


Fig. 4. Structure of the credits to agriculture by creditors [13]

Cooperative banks play main role in the crediting of agriculture in Germany. Cooperative banking system is developing during long period of time, from the middle of the 19th century. It characterized by the close relations with its members which are at the same time their clients.

Austria

Co-operative banks are very strong in the Austria where, according to the statistical information, they have nearly 36 % of the total assets of the banking system in 2014 (Fig. 5). Co-operative banks have huge number of branches (as cooperative banks in other countries). This gives them opportunity to cover farthest regions of country and support communication with their clients (which at the same time are their members).

The co-operative banking sector of Austria consists of two networks Raiffeisenbanken (490 head offices and 1563 branches – end of the Q3 2015) and Volksbanken (48 head offices and 430 branches – end of the Q3 2015) [11].

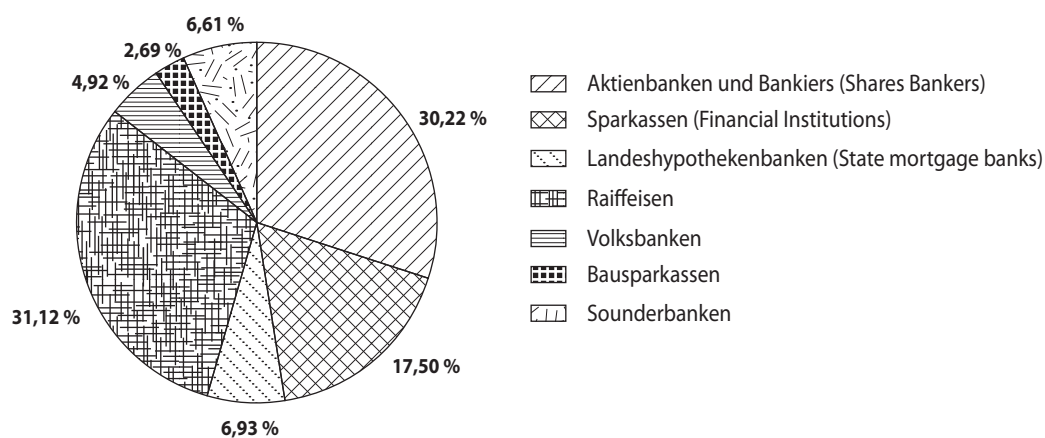


Fig. 5. Structure of the Austrian banking system (assets) on the end of 2014 [11]

Cooperative banks play significant role in the crediting of agriculture in the country. They are the main institutions within which government can realize its economic policy in the agriculture. It includes different programs on crediting of the some directs in agriculture.

Poland

Poland has developed economy and one of the most developed banking sectors in the Eastern Europe. There are 560 cooperative banks (on 31.05.2016) in the country (Fig. 6). Despite huge number they have small share in the banking system. Cooperative banks control nearly 7 % [12] of the banking system assets. Beside they play important role in the crediting of the agricultural sector, and not only agriculture but also other branches of the national economy. Through co-operative banks agriculture producers receive different types of credits, including soft credits from the state.

Cooperative banks in Poland, as in other countries where cooperative banks function, are links between state and agriculture producers through which can be released state policy in the agriculture. Huge number of



branches, first of all including in rural area, gives opportunity to communicate with bigger numbers of rural population. This, communications between agriculture producers and banks (through banks with state), makes system vital.

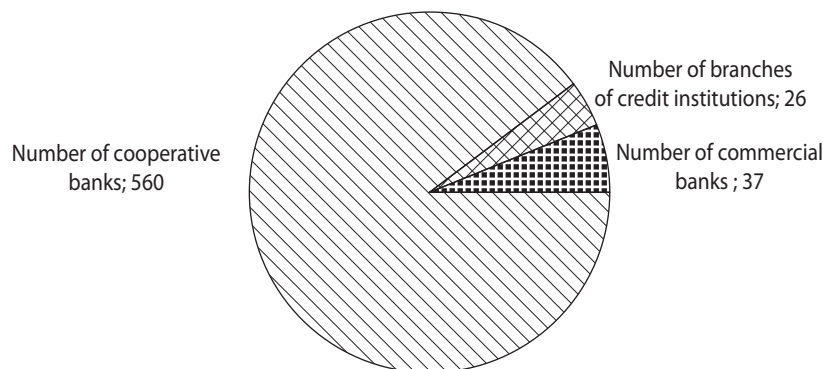


Fig. 6. Number of banks and credit institutions, 31.05.2016 [12]

Netherlands

Netherlands is the example of country where share of cooperative banks in crediting of agriculture is very high. It might be one of the reasons of the developed agriculture in the country which have limited natural resources, small area. In Netherlands one bank – Rabobank (cooperative bank) is one of the most powerful financial institution and one of the main sources of financial resources for agricultural producer in the country. It is famous specialized agricultural bank in the world. It has many projects in the financing of agriculture all over the world.

Netherlands characterized by the two-pillar system of cooperative banking system with numbers of local banks and one central cooperative bank (which is Rabobank).

According to the annual report of Rabobank for 2015 [14, p. 11] it characterized by the next parameters:

- 1.9 million members (population of country is nearly 17 million);
- 8.6 million customers (7.4 in Netherlands);
- 106 local Rabobanks (with 506 branch offices);
- 84% of Food and agri market.

Functioning of Rabobank shows the power of cooperative banking system, its possibility to function with high efficiency.

It is very interesting regularity – cooperative banks are developed in those countries where agriculture is developed. It is clearly understand that in this relation the reason is cooperative banks, the result is developed agriculture. So, cooperative banks caused the development and growth of the national agriculture in the analyzed countries.

Ukraine

Ukraine has powerful agriculture sector, which play important role not only for our country but also for world economy. Our country owns 25% of the black soil area of the world [15]. Ukraine is one of the biggest exporters of grains, sunflower oil, colza and barley in the world. There is potential to increase capacity of agriculture production. Important element needed to realize this potential is financial resources and banking system as the major source of them.

The agricultural producers have very limited access to the financial resources. 75 % of companies in the agribusiness sector report poor access to finance as a key barrier to further expansion and investment [16, p. 9]. Situation with small and middle producers is even worse. They must count on the own finances.

Unfortunately cooperative banking sector, which is developed and supported by the government in other countries, isn't developed in Ukraine. There are any cooperative banks in Ukraine by the end of the 2015. Foreign experience shows brightly high value of the cooperative banks that they play in the economy in crediting of SME and agriculture sector. Cooperative banks give also opportunity to accumulate money resources that are placed in the hands of the rural population.

Conclusions

Western Europe has highly developed agricultural sector which characterized by the higher level of the productivity comparing with other countries. This is stipulated by the many reasons:

- considerable period of development of the market relations. For example, in Ukraine market relations are developing not so long (only 25 years). It is historical reason;



– state support of agriculture, including in crediting by banks. There is state support in Ukraine too. But it is not as efficient as in other countries. Also some kind of support is absence in Ukraine;

– bank crediting – there is huge differences between bank crediting in the Western European countries and Ukraine. In European countries credits are cheaper that makes them more available for economic subjects.

One of the features of the European countries is existence of the cooperative banking system. In some countries influence of the co-operative banks on economy are bigger than in others. For example, in Austria the co-operative bank sector makes up more than 36% (by assets). Co-operative banking system is developed in the countries, where agricultural sector is developed too. This explains developed cooperative banking system in France, Germany and Netherland. Nevertheless the cooperative banks differ from country to country. It can be explained by the law which is different in the every country.

Among main characteristics it is needed to highlight these:

- historic experience (cooperation move in Europe is developing more than 100 years);
- two- or three-level structure of cooperative banking sector (primary, regional and central);
- active state support.

Cooperative banking system is one of the main sources of the financial resources for agriculture in Western Europe. Also cooperative banking system is a channel through which small and middle producers of the agricultural products receive state support. Agricultural sector depends on the state support, including soft credits. Based on this, cooperative banks are important element of the state support system of the agriculture in the European countries.

Share of cooperative banks in the credit business of agriculture in the European countries is very high: in Germany it is 50 %, in Netherlands – one bank (Rabobank) provide nearly 90 % of all credit to agriculture producers in the country. Cooperative banks specialize on the crediting of agriculture and have their niche in the crediting of small and medium enterprises (SME).

According to this the main goal for Ukraine is to develop sector of the cooperative banks. It includes, first of all, developing of the credit unions in the city and rural territory. Priority must be on the developing in the rural territory.

There is a base for establishment and development of the cooperative banks in Ukraine. It is credit unions. But they are weakness and need state support. Considering experience of the European countries and physical size of Ukraine there must be three-level cooperative banking system that consists of local, regional and central cooperative banks.

On the first level must be local cooperative banks which will work with their clients directly. On the second level must be regional cooperative banks which should be owned by the local cooperative banks. Their main function is to regulate liquidity of the local banks and represent them on the high level. The third and the last level must be central cooperative bank. The need in the central bank is explained by the huge physical size of the country and existing level of the technology. Beside to help central bank must perform regulatory function.

The absence of the cooperative banks is a serious problem of our banking system. It must be corrected. First of all government must play key role in the building of the cooperative banking system. State participation makes process faster. It must include direct financial support for new cooperatives and cheap credits for new and already functioning credit unions. The important part of the cooperative banking system building is also social advertising of the cooperative move in the society.

The further researches must be oriented on the next directions and must give answers on the next questions: determination of the possibility of cooperative banks appearance without state support in Ukraine in the nearest time; can cooperative banks appear leaning only on financial possibilities of credit unions; what is the accurate sum needed for support and can this sum be given from the state budget.

Literature: 1. Дем'яненко М. Я. Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі. Київ: ННЦ ІАЕ, 2004. 240 с. 2. Стойко О. Я. Необхідність і перспективи відродження кооперативних банків в Україні. *Продуктивність агропромислового виробництва. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 25. С. 31–38. 3. Пантелеймоненко А. О. Третій сектор: кооперативи як особлива форма неприбуткових організацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 9. С. 11–17. 4. Europe population. 2016. URL: <http://www.worldometers.info/world-population/europe-population/>. 5. Eurostat – newsrelease. 2015. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6903510/3-10072015-AP-EN.pdf/d2bfb01f-6ac5-4775-8a7e-7b104c1146d0>. 6. Leveraging the co-operative banks' difference. Annual report 2014 // European association of co-operative banks. 2015. URL: http://www.globalcube.net/clients/eacb/content/medias/publications/annual_reports/Rapport_EACB_2014_Final_April_2015.pdf. 7. Population // TheWorldBank. 2007. URL: http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?end=2007&start=1960&year_high_desc=false. 8. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture // Agricultural Economics (AGRICECON). 2010. URL: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/18335.pdf>. 9. Agricultural Credit Market Institutions A Comparison of Selected European Countries. 2013. URL: <https://www.ceps.eu/system/files/FM%20WP33%20Credit%20Market%20>



Institutions.pdf. 10. Monthly Report // Deutsche Bundesbank. 2016. URL: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Statistics/Banks_Financial_Institutions/Banks/Tables_Monthly_Reports/ime2425.pdf?__blob=publicationFile. 11. Credit institutions // Oesterreichische Nationalbank. 2016. URL: <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?report=3.1.1>. 12. Banking sector – monthly data // Polish Financial Supervision Authority. 2016. URL: <https://www.knf.gov.pl/en/index.html>. 13. Schildbach J. German bank lending: Market share developments in individual sectors // Deutsche Bank. 2015. URL: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000665479/German_bank_lending%3A_Market_share_developments_in_.PDF. 14. Annual report 2015. Rabobank // Rabobank Group. 2016. URL: <https://www.rabobank.com/en/images/rabobank-annual-report-2015.pdf>. 15. Agriculture sector of Ukraine – 2013 // Baker Tilly. 2013. URL: <http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri2013RU.pdf>. 16. Country report: Ukraine. March 2015 // AgricisTrade. 2015. URL: http://www.agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf.

References: 1. Demianenko M. Ya. Problemy finansovoi pidtrymky malykh i serednikh pidpriemstv na seli. Kyiv: NNTs IAE, 2004. 240 p. 2. Stoiko O. Ya. *Neobkhdnist i perspektyvy vidrozhennia kooperatyvnykh bankiv v Ukraini* [The Need and Prospects for the Revival of Cooperative Banks in Ukraine]. *Produktivnist ahropromyslovoho vyrobnytstva*. Seriya: Ekonomichni nauky. 2014. Issue 25. P. 31–38. 3. Panteleimonenko A. O. Tretii sektor: kooperatyvy yak osoblyva forma neprybutkovykh orhanizatsii [Third Sector: Cooperatives as a Special Form of Non-Profit Organizations]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2008. No. 9. P. 11–17. 4. Europe population. 2016. URL: <http://www.worldometers.info/world-population/europe-population/>. 5. Eurostat – newsrelease. 2015. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6903510/3-10072015-AP-EN.pdf/d2bfb01f-6ac5-4775-8a7e-7b104c1146d0>. 6. Leveraging the co-operative banks' difference. Annual report 2014 // European association of co-operative banks. 2015. URL: http://www.globalcube.net/clients/each/content/medias/publications/annual_reports/Rapport_EACB_2014_Final_April_2015.pdf. 7. Population // The World Bank. 2007. URL: http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?end=2007&start=1960&year_high_desc=false. 8. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture // *Agricultural Economics (AGRICECON)*. 2010. URL: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/18335.pdf>. 9. Agricultural Credit Market Institutions A Comparison of Selected European Countries. 2013. URL: <https://www.ceps.eu/system/files/FM%20WP33%20Credit%20Market%20Institutions.pdf>. 10. Monthly Report // Deutsche Bundesbank. 2016. URL: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Statistics/Banks_Financial_Institutions/Banks/Tables_Monthly_Reports/ime2425.pdf?__blob=publicationFile. 11. Credit institutions // Oesterreichische Nationalbank. 2016. URL: <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?report=3.1.1>. 12. Banking sector – monthly data // Polish Financial Supervision Authority. 2016. URL: <https://www.knf.gov.pl/en/index.html>. 13. Schildbach J. German bank lending: Market share developments in individual sectors // Deutsche Bank. 2015. URL: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000665479/German_bank_lending%3A_Market_share_developments_in_.PDF. 14. Annual report 2015. Rabobank // Rabobank Group. 2016. URL: <https://www.rabobank.com/en/images/rabobank-annual-report-2015.pdf>. 15. Agriculture sector of Ukraine – 2013 // Baker Tilly. 2013. URL: <http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri2013RU.pdf>. 16. Country report: Ukraine. March 2015 // AgricisTrade. 2015. URL: http://www.agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf.

Information about the author

O. Kovalenko – Postgraduate Student of Department of Banking of V. Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine; e-mail: KovalenkoAlexander@ukr.net).

Інформація про автора

Коваленко Олександр Сергійович – аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (просп. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03057, Україна; e-mail: KovalenkoAlexander@ukr.net).

Информация об авторе

Коваленко Александр Сергеевич – аспирант кафедры банковского дела Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана (просп. Победы, 54/1, г. Киев, 03057, Украина; e-mail: KovalenkoAlexander@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.*

ГЛОБАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Стрельник С. О.

Анотація. Досліджено сутнісно-змістовний характер глобального підприємництва; з'ясовано парадигмальну основу формування його оновлених ознак і рис. Ідентифіковано структурні елементи цієї категорії з позиції інституціональної парадигми. Розглянуто організаційно-економічні форми у сфері глобального підприємництва, принципи й особливості створення і розвитку нових підприємницьких структур у глобальних умовах. Методологія, яка використовується в цьому дослідженні, дозволила зробити ґрунтовний огляд наукової літератури щодо інтернаціоналізації фірми з 1990-х років до теперішнього часу. Стаття підсумовується висновком щодо подальших досліджень.

Ключові слова: глобальне підприємництво, народжені глобальними, миттєві експортери, глобальні стартапи, модель Уппсала, теорія інтернаціоналізації.

ГЛОБАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ И СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Стрельник С. А.

Аннотация. Исследован существенно-содержательный характер глобального предпринимательства; выяснена парадигмальная основа формирования его обновленных признаков и черт. Идентифицированы структурные элементы данной категории с позиции институциональной парадигмы. Рассмотрены организационно-экономические формы в сфере глобального предпринимательства, принципы и особенности создания и развития новых предпринимательских структур в глобальных условиях. Методология, используемая в данном исследовании, позволила сделать основательный обзор научной литературы по интернационализации фирмы с 1990-х годов до настоящего времени. Статья заканчивается выводом относительно дальнейших исследований.

Ключевые слова: глобальное предпринимательство, рожденные глобальными, мгновенные экспортеры, глобальные стартапы, модель Уппсала, теория интернационализации.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP: EVOLUTION OF THE CONCEPT AND ITS ESSENTIAL CHARACTERISTICS

S. Strelnyk

Abstract. The essence and content nature of global entrepreneurship is studied; the paradigm basis of the formation of its renewed signs and characteristics is revealed. The structural elements of this category from the position of the institutional paradigm are identified. The organizational and economic forms of global entrepreneurship, principles of creation and formation of new firms under global conditions of development are considered. The methodology used in the study provided for a profound review of academic literature on the issue of firm internationalization with reference to papers published in the period from the 1990s to the present. The article concludes by identifying opportunities for future research.

Keywords: global entrepreneurship, born globals, instant exporters, global start-ups, Uppsala model, internalization theory.

Постановка проблеми. Процес становлення та розвитку глобального підприємництва є відносно новим явищем у світовій економіці, недостатньо дослідженим у теоретичному та методологічному сенсі. Актуальним є питання наукової ідентифікації сутності цього поняття, визначення її генезису, еволюції та сучасного трактування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних країнах постіндустріальної моделі зростає сегмент структури економіки підприємств малого та середнього бізнесу, діяльність яких набуває транснаціонального характеру, що наукою кваліфікується як глобальне підприємство. Це спонукає все більше і більше науковців аналізувати, досліджувати, характеризувати це явище.



Виявлено, що основні публікації по даній проблемі представлені науковцями західних країн, що є цілком обґрунтованим, оскільки глобальне підприємництво найбільш розвинене в тих регіонах. Історичні передумови виникнення та становлення глобального підприємництва висвітлені в наукових працях Ренні М., Мадсен Т. та Сервейс П., Макаулі А. та ін. Особливості цього феномена в різних галузях і групах країн були детально розглянуті Андерсон С. та Вітор І. Зокрема, вони стверджують, що країни з відносно малим національним ринком мають навіть більшу схильність до глобального підприємництва, ніж великі країни. Погляди на фактори, що стимулюють розвиток підприємництва в глобальному масштабі, знайшли місце у працях Кнайт Г. та Кавустіл С. Автори наголошують на особливій ролі нішевого ринку та попиту на вузькоспеціалізовані товари. Питання скорочення життєвого циклу продукту, збільшення важливості глобальних мереж і зростання можливостей для підприємців розглянуті у працях Макдугалл Р. та Овіат В. Дослідженню ресурсного потенціалу глобальних підприємств присвячені наукові праці Лампкін Дж., Десс Г. та Захра С. Регіональні особливості підприємництва досліджували Акс С., Армінгтон С., Дельгадо М., Глайсер Е.

У працях названих авторів досліджуються переважно базові категорії зазначеної наукової проблематики, розширюється класифікація ресурсів, удосконалюються методичні основи оцінювання діяльності глобального підприємства. У той же час динамічний розвиток підприємництва в глобальному масштабі випереджує осмислення як самої природи та сутності цього явища, так і його термінологічне визначення. Це зумовлює потребу в комплексному дослідженні цього процесу, ідентифікації його сучасного змісту та структурних елементів категорії глобального підприємництва з позиції інституціональної парадигми.

Мета статті. Метою дослідження цієї статті є поглиблене з'ясування сутнісно-змістовного характеру глобального підприємництва та з'ясування парадигмальної основи формування його нових ознак і рис.

Основні результати дослідження. Глобальне підприємництво є феноменом кінця ХХ – почату ХХІ ст. Традиційний погляд на транснаціональні корпорації як провідну міжнародну форму ведення бізнесу змінюється. Сьогодні в системі міжнародної торгівлі лідирують глобальні підприємства, які стрімко розвиваються по всьому світі. Вони ведуть свою діяльність у інтенсивному глобальному середовищі та мало уваги приділяють домашньому ринку.

У вітчизняній економічній науці пропонують різні визначення поняття «підприємництва». На думку Варналія З., «підприємництво як економічна категорія – це особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу» [1].

У ст. 1 Закону України «Про підприємництво» підприємництво визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами [2].

Кісельов А. стверджує, що «підприємництво – динамічний, активний елемент бізнесу, який являє собою ініціативну, самостійну діяльність, здійснювану на свій ризик і під свою майнову відповідальність громадянами, об'єднаннями громадян по виробництву продукції, виконанню робіт і наданню послуг з метою одержання прибутку» [3].

Згідно з Економічною енциклопедією «підприємництво – самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і реалізації власної мети» [4].

Науковцями західних країн підприємництво розглядається як особливий тип господарювання, в основі якого – пошук нових можливостей виробництва товарів і послуг на основі інновацій та уміння залучення ресурсів із найрізноманітніших джерел. Широко використовуються також визначення, які підкреслюють роль індивідуума в підприємницькому процесі. «Підприємництво – це будь-яка спроба створення нового бізнесу або компанії (індивідуальна трудова діяльність, нова комерційна організація, розширення вже існуючого бізнесу), розпочата окремою особою, групою осіб або раніше існуючими компаніями» [5]. У цьому зв'язку слід відзначити підхід до трактування цієї категорії, що зазначається у Глобальному моніторингу підприємництва [6]. На відміну від інших досліджень, де головним фактором є реєстрація (нових) компаній, тут увага приділяється підприємницькій поведінці індивідуумів, які керують бізнесом.

Сьогодні умови для багатьох компаній, особливо нових стартапів, змінилися. Відсутність досвіду, обмеження фінансових, людських і матеріальних ресурсів, більше не є основною проблемою на шляху до глобального успіху підприємства. Компанії, які мають позитивні характеристики зростання та можливості для розвитку, можуть рано інтернаціоналізуватися і досягти успіху на міжнародних ринках. Менеджери таких компаній починають із глобального бачення, розробляючи стратегію на організаційно-культурному рівні, яка приводить до швидкої інтернаціоналізації та успіху на міжнародних ринках. Підприємства швидко набувають істотних фундаментальних основ міжнародного досвіду та знань, на оволодіння якими традиційні багатонаціональні корпорації витрачають значно більше часу. У цьому векторі глобальні підприємства являють собою новий виклик традиційним поглядам на інтернаціоналізацію фірми.



Протягом багатьох років для компаній традиційним спочатку було опанування національного ринку [7], а потім – поступова інтернаціоналізація та вихід на культурно близькі ринки. Такий хід розвитку традиційно пояснювався за допомогою моделі Уппсала (Uppsala). Еволюційна (покрокова, стадійна) модель інтернаціоналізації була розроблена у 1960-х роках у шведському університеті Уппсала, потім була розвинена та підтверджена емпірично [8]. Побудова міжнародного бізнесу була покроковим процесом. Багато компаній починали з прямого експортування, потім поступово встановлювали нові ринки через агентів (дистриб'юторів). Це приводило спочатку до створення дочірніх компаній, а пізніше – до розвитку виробничих потужностей у цій країні [9]. Уппсальська модель досить широко використовувалась для пояснення міжнародного розвитку та зростання компанії. Проте такі нововведення, як Інтернет та зниження митного контролю, дозволили малим компаніям виходити на іноземні ринки та вести бізнес по всьому світі. Модель Уппсала все ще може використовуватись для розвитку багатьох компаній, проте не може пояснити, чому підприємства, що працюють у певній ринковій ніші, стрімко розвиваються по власній схемі.

Друга стадійна модель – це інноваційна модель інтернаціоналізації підприємств (І-М) [10; 11]. У цій моделі інтернаціоналізація розглядається як інновація, що полягає у виході на новий іноземний ринок. Підприємство поетапно підвищує рівень інтернаціоналізації, долаючи опір менеджменту та працівників перед інноваціями.

Іншим шляхом для вивчення компаній, особливо швидко зростаючих підприємств, є крива життєвого циклу відповідно до моделі Смолбон Д. та Ваер П. [12]. Для деяких підприємств зростання є дуже важливим, оскільки вони працюють у певній ніші на маленькому внутрішньому ринку. Ця модель ділового життєвого циклу має п'ять стадій: старт, розвиток, зростання, зрілість, зниження.

Хаші Н. та Алмор Т. [13] запропонували іншу модель зростання підприємств, яка включає три стадії: експорт через агентів, вихід на фізично близькі зовнішні ринки; створення дочірніх підприємств; злиття та поглинання, виробництво, НДДКР, продовження діяльності на фізично близьких ринках та вихід на фізично віддалені ринки.

Габріельсон М. [14] розробив схожу трифазну модель, що складається з таких стадій:

1. Вступна стадія – на цьому етапі велику роль відіграє засновник і команда, активно розробляється стратегія, ідентифікуються можливості та загрози. Нормальним вважається перебування на цій стадії 3 роки.

2. Стадія зростання та накопичення ресурсів – глобальні підприємства активно використовують партнерські та мережеві зв'язки, нестача ресурсів компенсується позицією у відповідній мережі (формальній чи неформальній). Головне питання на цьому етапі: «Як довго підприємство має залишатись у мережі, яка переломна стратегія (break out strategy) призведе до незалежного зростання?». Перебування на цій стадії – 3–5 років.

3. Переломна стадія – на цій стадії глобальне підприємство має планувати своє позиціонування на глобальному ринку самостійно, дотримуватись глобальної візії та зобов'язань. Розвиток відбувається відповідно до стратегії, розробленої на другому етапі, з урахуванням досвіду роботи з глобальними клієнтами. Можливе залучення додаткових ресурсів.

Таким чином, було виявлено, що глобальна конкуренція та швидкий технологічний розвиток підприємства впливає на прискорення процесу інтернаціоналізації. Сьогодні підвищення рівня глобалізації в багатьох галузях зменшує ризик виходу на зовнішні ринки та частково пояснює збільшення швидкості інтернаціоналізації. Якщо раніше інтернаціоналізація для багатьох компаній була звичним шляхом розвитку підприємства, то поступово дослідження показали, що деякі компанії не дотримувалися схеми, запропонованої моделлю Уппсала. Такі компанії отримали назву глобальних підприємств.

Дослідження, присвячені феномену глобального підприємництва, зводяться до вивчення трьох основних компонентів: ставлення до підприємництва, підприємницька активність і підприємницьке покликання. У цьому контексті важливо розуміти, що підприємництво – це процес, що охоплює всі стадії життєвого циклу: від ідеї створення компанії (потенційні підприємці) до організації підприємства (народжені підприємці); від компаній, які функціонують на ринку (власники створеного бізнесу), до стабільного бізнесу (зрілі підприємці) і, можливо, виходу з бізнесу [15].

Формалізується глобальне підприємництво у діяльності малих і середніх підприємств, які зорієнтовані на глобальний ринок. За визначенням Єврокомісії малі та середні підприємства (SME) – це компанії від 10 працівників (річний оборот до 2 млн євро) до 250 працівників (річний оборот до 50 млн євро). Багато з цих компаній ведуть свою діяльність за кордоном: у певних регіонах або охоплюють увесь світовий ринок. У цьому зв'язку виникає цілком логічне запитання, чи можна вважати ці підприємства глобальними? Більшість дослідників сходяться на думці, що ключовим фактором є бажання менеджменту підприємства виходити на ринки інших країн відразу після створення компанії.

Із розвитком нових технологій невеликі підприємства з нішевими продуктами мають все більше можливостей для виходу на глобальний ринок. Особа підприємця часто відіграє головну роль у таких компаніях. Від

його досвіду та знань буде залежати успіх підприємства. Сьогодні не обов'язково мати найкращі технології, можна виходити на міжнародний рівень навіть з «простим виробництвом», але цікавою концепцією ведення бізнесу. На думку Ренні М., головним критерієм виступає розуміння «світу як єдиного ринку» та те, що компанія «була створена активними підприємцями» [16]. Саме він ввів поняття «глобальне підприємство» і зосередився у своїх дослідженнях на тому, як заснувати та розвинути маленьке підприємство, що зможе задовольняти потреби клієнтів у глобальній ніші. Вперше це поняття ним згадується у звіті Мак-Кінзі (McKinsey) для Австралійської виробничої ради. Аналіз діяльності місцевих компаній показав, що деякі нові підприємства мають успіх на світовому ринку без відповідної бази на внутрішньому ринку. Вперше була ідентифікована група австралійських виробників, які почали експортувати свою продукцію вже через два роки після заснування компанії. У звіті було визначено концепцію компаній «народжених глобальними», яким характерно таке: компанії експортують хоча б 25 % своєї продукції та почали експортувати не пізніше, ніж через два роки після свого створення; менеджмент сприймає увесь світ як єдиний ринок; компанії відносно невеликі, мають менш ніж 500 працівників і оборот до 100 млн дол.; продукти компанії зазвичай мають технічне спрямування та в основному адресовані іншим компаніям; компанії застосовують передові технології, як у виробництві, так і у веденні бізнесу.

Одне з визначень, яке широко використовується у літературі, дав Кнайт Г. [17]: «глобальні підприємства – це компанії, що створені після 1976 року, з іноземними продажами, що становлять 25 % і більше від загального числа продажів; які почали експортну діяльність упродовж трьох років після свого відкриття». Схоже визначення використали Медсен Т. та Серве П. у своєму дослідженні глобальних підприємств [18]. На нашу думку, визначення Кнайта Г. є найбільш всеохоплюючим і найбільш повним. Незважаючи на те, що дослідник дає вичерпне визначення глобальних підприємств, він також зазначає, що ця тема потребує подальших досліджень.

У свою чергу, Кьювалайнен О. [19] підходить до цього питання досить лаконічно: «глобальні підприємства – це фірми, які швидко інтернаціоналізувалися з високою часткою іноземних продажів у загальному обігу». Він також стверджує, що існують різні типи глобальних підприємств: народжені інтернаціональним шляхом (експортують лише на найближчі ринки); народжені глобальним шляхом (експортують по всьому світі).

Границький Дж. [20] використовує концепцію «природжених експортерів». Такі фірми можуть: а) здолати перешкоди та виклики, що виникають за одночасного створення підприємства та з початком експортної діяльності; б) зрозуміти тенденції на міжнародних ринках, національні порівняльні переваги та конкурентні сили у різних сферах; в) розробити та реалізувати міжнародні стратегії, сформувати порівняльні переваги та подолати недоліки.

Белл Дж. [21, с. 173] розглядає поняття «народжені знову глобальними» як доповнення до феномена глобальних підприємств. Це фірми, які були добре влаштовані на внутрішніх ринках і не мали великої мотивації до інтернаціоналізації, але які несподівано були охоплені глобальним ринковим середовищем.

Нами пропонуються три рівні визначення поняття «глобальне підприємництво».

Просте визначення (акцент на глибинній сутності явища, на його ядрі чи основі): глобальне підприємництво – це різновид підприємницької діяльності, що сприяє отриманню економічної вигоди в результаті задоволення потреб споживачів на глобальному ринку.

Розгорнуте визначення (наголошує на сутності явища з урахуванням основних ознак або сторін сутності): глобальне підприємництво – це принципово новий тип господарювання, який обумовлено дією економічних законів капіталізму, що спонукає індивідуума-власника знаходити та використовувати ідеї, втілювати їх у конкретні підприємницькі проекти з метою розробки, впровадження та комерційного використання різного роду інновацій у глобальному масштабі.

Повне визначення (фіксує найважливіші аспекти, які виходять за межі економічної сутності й охоплюють найважливіші ознаки соціальних, політичних, моральних, правових, психологічних та інших проблем, які тісно пов'язані з економічними): глобальне підприємництво – це вид діяльності, спрямований на створення або пошук унікального продукту, технології, послуги, його виробництво та розповсюдження на глобальному ринку з метою отримання прибутку, що супроводжується формуванням відповідних відносин економічного, юридичного, соціального й іншого характеру. Висновки. Резюмуючи вищевикладене, слід зазначити, що складність і динамічність розвитку глобального конкурентного середовища зумовлюють необхідність створення нових форм бізнесу. Однією з таких нових форм стало глобальне підприємництво, що виникло в кінці ХХ – початку ХХІ ст. При дослідженні встановлено, що неоднозначної позиції авторів щодо сутності та форм цієї категорії не існує. У свою чергу, різноманітність підходів до трактування глобальних підприємств ускладнює дослідження зв'язків між глобальними підприємствами та підприємницькими теоріями розвитку. Цей факт відкриває багато перспектив для подальших досліджень.



Література: 1. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. Київ: Знання, 2003. 303 с. 2. Про підприємства: Закон УРСР від 27.03.1991 № 887-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада УРСР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/887-12>. 3. Киселёв А. П. *Теория и практика современного малого бизнеса*. Киев: Либра, 1995. 248 с. 4. Савчук В. С., Кривенко К. Т., Фукс А. Е., Малий І. Й. *Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1/відп. ред. С. В. Мочерний*. Київ: Академія, 2000. 864 с. 5. Paul D. Reynolds: Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, Iss. 6. P. 351–358. 6. GEM 2015, Global Entrepreneurship Report. URL: <http://www.gemconsortium.org/report>. 7. Lindmark L., Christensen P., Eskelinen H., Forsström B., Sörensen O. *Småföretagens internationalisering – en jämförande studie*. Nord REFO. 1994. Vol. 7. Denmark. 8. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm – A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 8 (Spring / Summer). P. 23–32. 9. Johanson J., Wiedersheim-Paul F. The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases. *The Journal of Management Studies*. 1975. P. 305–322. 10. Cavusgil S. T. On the Internationalization Process of Firms. *European Research*. 1980. Vol. 8 (November). P. 273–281. 11. Bilkey W., Tesar G. The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms. *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 3 (Spring / Summer). P. 93–98. 12. Smallbone D., Wyer P. Growth and development in the small business // Enterprise and Small Business: Principles, practice and Policy/S. Carter, D. Jones-Evans. Harlow, Essex: Prentice Hall, 2006. 13. Hashai N., Almor T. Gradually internationalizing 'born global' firms: an oxymoron? *International Business Review*. 2004. Vol. 13, № 4. P. 465–483. 14. Gabrielsson M., Kirpalani V.H.M., Dimitratos P., Solberg A., Zucchella A. Born globals: Propositions to help advance the theory. *International Business Review*. 2008. Vol. 17 (4). P. 385–401. 15. Bosma N., Acs Z., Autio E., Coduras A., Levie J. Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report. US, MA: Babson College, Babson Park, Chile, Santiago, Universidad del Desarrollo, UK, London, London Business School, 2009. 66 p. 16. Rennie M. W. Born Global. *McKinsey Quarterly*. 1993. Vol. 4. P. 45–52. 17. Knight G. A., Cavusgil S. T. Innovation, organization capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*. Vol. 35, № 2. P. 124–141. 18. Madsen T., Servais P. The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? *International Business Review*. 1997. Vol. 6. P. 561–583. 19. Kuivalainen O., Sundqvist S., Servais P. Firms' degree of born-globalness, international entrepreneurial orientation and export performance. *Journal of World Business*. 2007. Vol. 42. P. 253–267. 20. Granitsky J. Strategies for innate and adoptive exporters. *International Marketing Review*. 1989. Vol. 6. P. 50–65. 21. Bell J., McNaughton R., Young S. «Born-Again Global» Firms: An Extension to the «Born Global» Phenomenon. *Journal of International Management*. 2011. № 3. 173–189.

References: 1. Varnalii Z. S. *Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky*. Kyiv: Znannia, 2003. 303 p. 2. Pro pidpriemstva: Zakon URSR vid 27.03.1991 No. 887-XII // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada URSR. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/887-12>. 3. Kiselev A. P. *Teoriya i praktika sovremennogo malogo biznesa*. Kiev: Libra, 1995. 248 p. 4. Savchuk V. S., Kryvenko K. T., Fuks A. E., Maliy I. Y. *Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t. Vol. 1/vidp. red. S. V. Mocherniy*. Kyiv: Akademiia, 2000. 864 p. 5. Paul D. Reynolds: Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, Issue 4. P. 351–358. 6. GEM 2015, Global Entrepreneurship Report. URL: <http://www.gemconsortium.org/report>. 7. Lindmark L., Christensen P., Eskelinen H., Forsström B., Sörensen O. *Småföretagens internationalisering – en jämförande studie*. Nord REFO. 1994. Vol. 7. Denmark. 8. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm – A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 8 (Spring / Summer). P. 23–32. 9. Johanson J., Wiedersheim-Paul F. The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases. *The Journal of Management Studies*. 1975. P. 305–322. 10. Cavusgil S. T. On the Internationalization Process of Firms. *European Research*. 1980. Vol. 8 (November). P. 273–281. 11. Bilkey W., Tesar G. The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms. *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 3 (Spring / Summer). P. 93–98. 12. Smallbone D., Wyer P. Growth and development in the small business // Enterprise and Small Business: Principles, practice and Policy/S. Carter, D. Jones-Evans. Harlow, Essex: Prentice Hall, 2006. 13. Hashai N., Almor T. Gradually internationalizing 'born global' firms: an oxymoron? *International Business Review*. 2004. Vol. 13, No. 4. P. 465–483. 14. Gabrielsson M., Kirpalani V. H. M., Dimitratos P., Solberg A., Zucchella A. Born globals: Propositions to help advance the theory. *International Business Review*. 2008. Vol. 17 (4). P. 385–401. 15. Bosma N., Acs Z., Autio E., Coduras A., Levie J. Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report. US, MA: Babson College, Babson Park, Chile, Santiago, Universidad del Desarrollo, UK, London, London Business School, 2009. 66 p. 16. Rennie M. W. Born Global. *McKinsey Quarterly*. 1993. Vol. 4. P. 45–52. 17. Knight G. A., Cavusgil S. T. Innovation, organization capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*. Vol. 35, No. 2. P. 124–141. 18. Madsen T., Servais P. The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? *International Business Review*. 1997. Vol. 6. P. 561–583. 19. Kuivalainen O., Sundqvist S., Servais P. Firms' degree of born-globalness, international entrepreneurial orientation and export performance. *Journal of World Business*. 2007. Vol. 42. P. 253–267. 20. Granitsky J. Strategies for innate and adoptive exporters. *International Marketing Review*. 1989. Vol. 6. P. 50–65. 21. Bell J., McNaughton R., Young S. «Born-Again Global» Firms: An Extension to the «Born Global» Phenomenon. *Journal of International Management*. 2011. No. 3. 173–189.

Інформація про автора

Стрельник Світлана Олександрівна – кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри міжнародної економіки, ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана» (просп. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна; e-mail: strelnyk@kneu.edu.ua).

Информация об авторе

Стрельник Светлана Александровна – кандидат экономических наук, докторант, доцент кафедры международной экономики, ГВУЗ «КНЭУ имени В. Гетьмана» (просп. Победы, 54/1, г. Киев, 03680, Украина; e-mail: strelnyk@kneu.edu.ua).

Information about the author

S. Strelnyk – Ph.D. (Economics), Doctoral Student, Associate Professor of Department of International Economics of V. Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine; e-mail: strelnyk@kneu.edu.ua).

Стаття надійшла до ред.
30.08.2016 р.

JEL Classification: G12

УДК 658:338.512

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Попов О. Є.
Волкова М. В.

Анотація. Розглянуто передумови й особливості державного регулювання витрат підприємств в умовах реформування національної економіки. Визначено ролі та функції економічних агентів під час здійснення процесу інституціонального проектування системи державного регулювання витрат підприємств. Узагальнено основні напрямки державного регулювання економіки в ринкових умовах. Обґрунтовано доцільність використання системи критеріїв відбору підприємств для застосування заходів і механізмів стимулювання економічного розвитку підприємств на основі надання державної підтримки. Визначено структуру та встановлено особливості інституціонального проектування системи державного регулювання витрат підприємств в умовах реформування національної економіки.

Ключові слова: витрати, інституціональне забезпечення, державне регулювання, інституціональне середовище, інститут.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Попов А. Е.
Волкова М. В.

Аннотация. Рассмотрены предпосылки и особенности государственного регулирования затрат предприятий в условиях реформирования национальной экономики. Определены роли и функции экономических агентов в ходе осуществления процесса институционального проектирования системы государственного регулирования затрат предприятий. Обобщены основные направления государственного регулирования экономики в рыночных условиях. Обоснована целесообразность использования системы критериев отбора предприятий для стимулирования их экономического развития на основе оказания государственной поддержки. Определена структура, и установлены особенности институционального проектирования системы государственного регулирования расходов предприятий в условиях реформирования национальной экономики.

Ключевые слова: издержки, институциональное обеспечение, государственное регулирование, институциональная среда, институт.

INSTITUTIONAL SUPPORT OF THE STATE REGULATION OF ENTERPRISE COSTS UNDER CONDITIONS OF THE NATIONAL ECONOMY RESTRUCTURING

O. Popov
M. Volkova

Abstract. *The preconditions and peculiarities of the state regulation of enterprise costs under conditions of the national economy restructuring are considered. The roles and functions of economic agents in the process of the institutional designing of the system for state enterprise costs regulation are defined. The basic directions of the state economy regulation under market conditions are generalized. The expediency of using the system of criteria for the selection of enterprises to stimulate their economic development through the provision of state support is justified. The structure and peculiarities of the institutional design of the state enterprise costs regulation under conditions of the national economy restructuring are determined.*

Keywords: *costs, institutional support, state regulation, institutional environment, institution.*

Вступ. Здійснення реформаторських заходів в усіх без винятку сферах суспільного буття об'єктивно має бути ваговою передумовою щодо докорінної трансформації господарського середовища, що принципово відрізняється від обставин, за яких відбувалися формування та розвиток більшості вітчизняних підприємств. Тому при неспинному посиленні ринкової конкуренції на глобальних ринках, безперервному прискоренні науково-технічного прогресу та за необхідності широкого впровадження новітніх інформаційних технологій підприємства вимушені постійно стикатися із різноманітними перетвореннями середовища господарювання, пристосування до яких вимагає реалізації масштабних і капіталоемних заходів щодо модернізації та оновлення виробничої бази, безупинного поліпшення організаційно-управлінських аспектів господарювання, активізації та прискорення дій з освоєння випуску нової продукції, оптимізації витрат і реалізації можливостей для економії ресурсів, збільшення результативності й ефективності роботи у цілому. Забезпечення стабільності розвитку підприємств у контексті розгортання масштабних трансформацій глобалізованого конкурентного середовища також часто додатково стикається з перешкодами, зумовленими високим рівнем непродуктивних виробничих витрат, пов'язаних із застарілістю виробничого обладнання та технологій виробництва, відсутністю дієвих стимулів для зменшення ресурсоемності виробництва й ін.

За таких умов активізація впливу держави на процеси структурно-інноваційних трансформацій, спрямованих на підвищення ефективності використання економічних ресурсів та економію витрат в національній економіці, виступає обов'язковою передумовою для швидкої інтеграції національної економіки до глобальної системи світогосподарських відносин і досягнення високих і стійких темпів економічного зростання в Україні.

Теоретичні та практичні аспекти інституціонального регулювання економіки розглядалися в наукових працях багатьох вітчизняних й іноземних учених-економістів, таких як Гайдай Т. [1], Кизим М. [2], Колодізев О. [3], Норт Д. [5], Носова О. [6], Ріхтер Р. [12], Фуруботн Е. [12], Чухно А. [11] та ін. Різні аспекти державного регулювання витрат, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на підприємствах привертали до себе увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема: Дзьобко І. [7], Дроздова Т. [4], Козаченко Г. [10], Кустарьов В. [4], Лебедев В. [4], Літвінов О. [8], Літвінова Н. [8], Макухін Г. [10], Пилипенко А. [7], Писарчук О. [7], Погорелов Ю. [10], Стандічук Н. [8], Сухарева Л. [9], Федченко Т. [10], Хлапьянов Л. [10]. Проте необхідність прискорення процесів ринкового реформування в Україні на основі використання світового досвіду державного регулювання вимагає повної адаптації цього досвіду та формування відповідного інституціонального забезпечення у цій сфері. Отже, актуальність теми дослідження додатково визначається необхідністю посилення уваги щодо вивчення закономірностей формування інституціонального середовища державного регулювання витрат в умовах реформування національної економіки.

Постановка проблеми. Метою дослідження є узагальнення та розвиток науково-теоретичних положень і підходів до інституціонального забезпечення державного регулювання витрат підприємств в умовах реформування національної економіки.

Результати дослідження. Виконання положень обраної стратегії структурно-інноваційної трансформації національної економіки, у першу чергу, повинно базуватися на формуванні інституціонального середовища, зручного для вирішення ключових завдань активізації інноваційних перетворень, збільшення інвестицій, стимулювання розширеного суспільного відтворення, формування досконалого механізму управління стратегічними змінами тощо. Тому процес розбудови такого механізму має орієнтуватися не тільки на досягнення широкого кола цілей модернізаційного розвитку (забезпечення «стратегічного прориву», але й враховувати нагальну необхідність формування надзвичайно складної системи належного інституціонального забезпечення структурно-інноваційних трансформацій. Отже, опрацювання новітніх форм і методів підвищення ефек-



тивності господарювання на макроекономічному рівні в межах певних територій та в ході роботи конкретних суб'єктів господарювання за таких обставин виступає як найбільш важливе й актуальне теоретичне й прикладне завдання, розв'язання якого потребує ретельного дослідження та узагальнення широкого кола умов і чинників досягнення успіху у гострому конкурентному суперництві.

Отже, накопичення складних проблем економічного розвитку, ключовим джерелом для виникнення яких було гальмування процесів розширеного відтворення основного капіталу та поступова деградація наявного значного промислового потенціалу національного господарства, визначило зростання рівня чутливості вітчизняних підприємств щодо впливу несприятливих змін ринкового середовища (таких, якими, наприклад, стали наслідки глобальної фінансової кризи останніх років). При цьому слід підкреслити, що нагальність потреб в оновленні виробничих фондів збільшується через поступове зростання як фізичного, так і морального зносу об'єктів основного капіталу.

Закономірним наслідком поступового обмеження продуктивності та працездатності основного капіталу промисловості, накопичення морального та фізичного зносу основних фондів, а також значного скорочення рівня авантаження виробничих потужностей внаслідок скорочення платоспроможного попиту споживачів було невідродження зростання ресурсоемності виробництва, економічно необґрунтоване збільшення загальних витрат підприємств і собівартості товарів і послуг, що виробляються. Додатковим чинником, який обтяжував і перешкоджав поліпшенню фінансових результатів господарської діяльності вітчизняних промисловців, стали тенденції до неухильного зростання вартості сировинно-енергетичних ресурсів, що знайшли прояв у світовій економіці протягом останніх років.

Таким чином, накопичення проблем і перешкод у розвитку вітчизняного господарства та національної економіки на цей час вимагає нагального впровадження масштабних заходів (насамперед, інвестиційно-інноваційного й організаційно-економічного характеру), спрямованих на відновлення національної конкурентоспроможності, зміцнення конкурентних переваг підприємств тощо.

Особливу роль у створенні сприятливих умов для забезпечення усталеності зростання національної економіки відіграє формування та реалізація комплексу заходів із відбору та ґрунтовного застосування інструментарію стимулювання підвищення ефективності підприємницької діяльності, заснованого на виборі адекватних щодо змісту окремих явищ і процесів економічного розвитку, методів, важелів та організаційних форм державного регулювання.

Зміст регулятивної функції держави як уособлення і носія узгодженої суспільної волі в економічній сфері полягає насамперед в інституціональному унормуванні й упорядкуванні умов здійснення господарських відносин, а також у забезпеченні належного суспільного контролю над діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, які мають беззаперечно підкорятися затвердженому у встановленому порядку законним проявам (нормативним або розпорядничим) державного волевиявлення (наявність відносин «влади-підпорядкування»). Важливою вимогою щодо належності виконання регулятивної функції держави при цьому виступає необхідність дотримання принципу пропорційності представництва учасників певних соціально-економічних відносин (тобто, навпаки, має забезпечуватися повна відсутність взаємної підпорядкованості суб'єктів ринкових операцій і господарських процесів). З іншого боку, необхідність дотримання загальних інституціональних норм і правил при здійсненні певних ринкових відносин цілком закономірно може і буде входити у протиріччя із суто комерційними інтересами, які виникають, наприклад, при реалізації державою прав власника (або співвласника) цінних паперів.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) в ринкових умовах являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого та контрольного характеру, які здійснюються правочинними державними установами та громадськими організаціями з метою забезпечення усталеного протікання соціально-економічних відносин і процесів. Необхідність впровадження заходів з ДРЕ обумовлюється частковою або (в деяких випадках) навіть повною неможливістю успішного й остаточного розв'язання численних проблем суспільного розвитку на засадах використання виключно ринкового механізму регулювання (наявність проблеми «прогалин ринку»). Ринковий механізм являє собою систему організації економічних відносин, які засновано на повній економічній свободі учасників із приводу купівлі-продажу товарів і послуг (передачі прав власності на товари та послуги). Характерними ознаками функціонування ринкового механізму є свобода вибору економічних агентів щодо визначення можливості участі в операціях ринкового обміну, встановлення цін на товари та послуги через досягнення балансу попиту та пропозиції тощо. Державне регулювання економіки, яке, навпаки, здійснюється шляхом надання безпосереднього або непрямого регулюючого впливу на відносини учасників господарських процесів, насамперед має забезпечувати усунення або пом'якшення негативного впливу наявних «прогалин ринку» та сприяти безперешкодному подоланню труднощів і перешкод на шляху сталого соціально-економічного розвитку суспільства. В сучасних умовах необхідність застосування заходів з ДРЕ додатково обумовлюється закономірним виникненням і загостренням глобальних і локальних проблем людства, пов'язаних із переходом від індустріальної до постіндустріальної формації.

Таким чином, ринковий механізм, з одного боку, та система ДРЕ, з іншого, є різними (альтернативними, але не антагоністичними) способами організації господарських відносин, а ефективна взаємодія та взаємне доповнення ринкового та державного регулювання економічних процесів дозволяють повністю або частково уникати загострення широкого кола суспільних протиріч.

Основними напрямками державного регулювання економіки в ринкових умовах є такі: розбудова інституціонального середовища здійснення ринкових відносин; захист конкуренції та запобігання утворенню монополій й інших можливостей зловживання ринковою владою; коригування передумов розподілу економічних ресурсів, доходів і багатства для оптимізації структури національного продукту; здійснення контролю над динамікою зайнятості, інфляцією та іншими суспільними явищами та процесами, що піддаються тимчасовому впливу економічної кон'юнктури; стимулювання усталеного економічного зростання національної економіки [1–3; 5; 6; 12 та ін.].

В умовах масштабних структурно-інноваційних трансформацій, пов'язаних із процесами ринкового реформування, досягнення цілей і задач, виконання основних функцій державного регулювання економіки суттєво утруднюється через несформованість самого інституціонального середовища здійснення ринкових відносин, розбудова якого також стає одним із пріоритетів здійснення ДРЕ. Додатковими вимогами щодо забезпечення ефективності державного регулювання економічних процесів за таких умов стає також мінімізація суспільних витрат, пов'язаних із здійсненням трансформацій господарського механізму, а також досягнення рівномірності й збалансованості проведення реформаторських заходів у різних галузях і сферах економіки.

Реалізація заходів ДРЕ зазвичай відбувається на засадах комбінованого використання адміністративно-розпорядничьких (пряме підкорення волі економічних агентів для орієнтації на досягнення цілей, визначених державою) та економічних (непрямий вплив держави на явища та процеси господарської сфери, за яких зосередження матеріальної зацікавленості та волі економічних агентів на вирішенні встановлених державою завдань здійснюється через перетворення економічної ситуації у цій сфері) методів. Надання прямого управлінського впливу держави на господарські процеси передбачає реалізацію досить широкого кола заходів, спрямованих на забезпечення усталеного розвитку національної економіки на засадах створення сприятливих умов для діяльності як окремих суб'єктів господарювання (селективно-вибірковий вплив), так і груп підприємств певної галузі (універсальні заходи).

Проте слід зазначити, що реалізація конкретних дій щодо державної підтримки та стимулювання економічного розвитку суб'єктів господарювання зазвичай не повинна набувати всеосяжного характеру. По-перше, як на то вже зазначалося вище, масштабне втручання держави у господарські процеси суперечить принципам засадам здійснення ринкових відносин. По-друге, за сучасних умов ринкового реформування обмеженість відносно вільних матеріальних і фінансових ресурсів держави суттєво звужує можливий діапазон потенційних заходів щодо активного стимулювання соціально-економічного розвитку окремих суб'єктів (безвідносно до значущості їхнього впливу на різні аспекти реалізації державою властивих для неї функцій). По-третє, штучне втручання держави в процес конкурентного відбору найбільш ефективних суб'єктів господарювання, який відбувається в ринкових умовах, може призвести до виникнення необґрунтованих переваг певних учасників перед іншими, спотворити об'єктивну оцінку результатів діяльності підприємств галузі, а також створити підстави для розгортання корупційних зловживань.

Відбір конкретних механізмів стимулювання економічного розвитку підприємств, визначення об'єктів, форм та обсягів надання державної підтримки, перш за все, має ґрунтуватися на вимогах максимізації суспільно корисного ефекту від здійснення такого роду заходів, що, зокрема, має знаходити відображення насамперед у підвищенні ефективності та продуктивності використання усіх видів економічних ресурсів в ході підприємницької діяльності. З нашої точки зору, в умовах нагальної необхідності прискорення структурно-інноваційних трансформацій (СІТ) національного господарства розв'язання цього складного завдання має здійснюватися із урахуванням такої системи критеріїв відбору підприємств для застосування заходів щодо підтримки СІТ з огляду на реалізацію пріоритетів скорочення ресурсоемності виробництва:

1) суспільна значущість суб'єкта господарювання, який претендує на отримання державної допомоги, для національної економіки, галузі, території, окремих соціальних і громадських груп людей (потенційний вплив діяльності певного підприємства на забезпечення економічної та геополітичної безпеки держави та ін.);

2) інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання та потенційна економічна ефективність конкретних інноваційних проектів, що пропонуються при цьому до реалізації;

3) рівень конкурентоспроможності (відносно до світових і вітчизняних аналогів) та інноваційність продукції, яка виробляється підприємством;

4) досвід участі суб'єкта господарювання у виконанні загальнодержавних, галузевих, регіональних програм (обсяги виробництва, споживчі параметри та значущість певних товарів і послуг для успішної реалізації програм або забезпечення пріоритетів промислового та науково-технічного розвитку);

- 5) соціальні аспекти виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання (потенційний вплив на динаміку процесів продуктивної зайнятості населення, оцінка рівня розвитку людського капіталу);
- 6) наявний досвід суб'єкта господарювання (форми участі, обсяги та результати отримання і засвоєння коштів) у сфері участі у реалізації програм державної підтримки структурно-інноваційних перетворень;
- 7) наявність і рівень розвитку власної науково-технічної бази, динаміка (вартісні та виробничі показники) розробки та впровадження інновацій в межах діяльності суб'єкта господарювання;
- 8) наявність, тіснота та вартісні параметри коопераційних зв'язків (галузевих і міжгалузевих) суб'єкта господарювання з іншими суб'єктами господарювання, передбачувані обсяги отримання економічного ефекту від впровадження інновацій у межах усього ланцюжку утворення нової вартості, учасником якого є підприємство;
- 9) очікуваний економічний ефект від реалізації заходів державної підтримки структурно-інноваційних перетворень у межах діяльності суб'єкта господарювання, в тому числі зростання податкових надходжень до бюджету, збільшення ринкової вартості державних корпоративних прав та іншого майна, що знаходиться у власності держави і будь-якою мірою пов'язано із діяльністю певного суб'єкта господарювання.

Цілоком доцільною здається також реалізація галузевих програм стимулювання і підтримки структурно-інноваційних трансформацій, спрямованих на підвищення ефективності використання економічних ресурсів і забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції на підприємствах на засадах (за умови) участі держави у статутному капіталі суб'єктів господарювання (через механізм володіння корпоративними правами) або через надання у тимчасове користування підприємцям (через оренду або концесію) певних об'єктів державної власності.

В ринкових умовах сфера використання адміністративно-розпорядницьких методів об'єктивно є досить обмеженою, оскільки (за винятком виникнення надзвичайних ситуацій або випадків відверто волонтаристського й неекономічного підходів до вирішення господарських проблем) має обов'язково ґрунтуватися тільки на законних підставах, визначених належною компетенцією відповідних державних органів або державними ж правами на володіння певними активами, ресурсами, благами тощо. Проте у розвиненій ринковій системі зазвичай сфера державної власності не може бути надзвичайно широкою та розповсюджуватися на об'єкти, користування якими прямо не пов'язано із виконанням головних функцій держави.

Висновки. Зміст регулятивної функції держави як уособлення і носія узгодженої суспільної волі в економічній сфері полягає насамперед в інституціональному унормуванні й упорядкуванні умов здійснення господарських відносин, а також у забезпеченні належного суспільного контролю над діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, які мають беззаперечно підкорятися затвердженому у встановленому порядку законним проявам (нормативним або розпорядницьким) державного волевиявлення. В умовах масштабних структурно-інноваційних трансформацій, пов'язаних із процесами ринкового реформування, досягнення цілей і задач, виконання основних функцій державного регулювання економіки суттєво утруднюється через несформованість самого інституціонального середовища здійснення ринкових відносин, розбудова якого також стає одним із пріоритетів здійснення ДРЕ.

Реалізація заходів ДРЕ зазвичай відбувається на засадах комбінованого використання адміністративно-розпорядницьких та економічних методів. Відбір конкретних механізмів стимулювання економічного розвитку підприємств, визначення об'єктів, форм та обсягів надання державної підтримки, перш за все, має ґрунтуватися на вимогах максимізації суспільно корисного ефекту від здійснення такого роду заходів, що, зокрема, має знаходити відображення насамперед у підвищенні ефективності та продуктивності використання усіх видів економічних ресурсів під час підприємницької діяльності.

Подальшого дослідження потребують методичні підходи щодо розробки галузевих програм стимулювання та підтримки структурно-інноваційних трансформацій, спрямованих на підвищення ефективності використання економічних ресурсів і забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції

Література: 1. Гайдай Т. В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: [монографія]. Київ: Видав.-поліграф. центр «Київський університет», 2008. 296 с. 2. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 304 с. 3. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. 278 с. 4. Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г., Кустарев В. П. Управление затратами на предприятии. СПб.: Бизнес-пресса, 2000. 277 с. 5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки/пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с. 6. Носова О. В. Институциональное реформирование в постсоветских странах: направление развития // Постсоветский институционализм: десять лет спустя: монографія: в 2 т. Т. 1/под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2013. С. 256–273. 7. Пилипенко А. А., Дзюбка І. П., Писарчук О. В. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств



та їх об'єднань: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2011. 344 с. **8.** Реформа дерегулювання в Україні: втрачені можливості: аналіт. звіт/за заг. ред. О. В. Літвінова. Дніпропетровськ: МОНОЛІТ, 2012. 96 с. **9.** Сухарева Л. О., Федченко Т. В. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. 289 с. **10.** Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Хлапюнов Л. Ю., Макухін Г. А. Управління затратами підприємства: монографія. Київ: Лібра, 2007. 320 с. **11.** Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення. *Економіка України*. 2008. № 6. С. 4–13. **12.** Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann-Arban: The University of Michigan Press, 1998. 672 p.

References: **1.** Haidai T. V. *Paradyhma instytutsionalizmu: metodolohichni kontekst: monohrafiia* [The Paradigm of Institutionalism: Methodological Context: monograph]. Kyiv: Vydav.-polihraf. tsentr «Kyivskiy universytet», 2008. 296 p. **2.** Kyzym M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy: monohrafiia* [Industrial Policy and Clustering of Economy of Ukraine: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011. 304 p. **3.** Kolodiziev O. M. *Metodolohichni zasady finansovoho zabezpechennia upravlinnia innovatsiinym rozvytkom ekonomiky: monohrafiia* [Methodological Bases of the Financial Providing of Innovative Development of Economy: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2009. 278 p. **4.** Lebedev V. G., Drozdova T. G., Kustarev V. P. *Upravleniye zatratami na predpriyatii*. SPb.: Biznes-prensa, 2000. 277 p. **5.** Nort D. *Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky/per. z anhl. I. Dziub*. Kyiv: Osnovy, 2000. 198 p. **6.** Nosova O. V. *Instytutsionalnoye reformirovaniye v postsovetskikh stranakh: napravleniye razvitiya // Postsovetskiy instytutsionalizm: desyat let spustya: monografiya: v 2 t. Vol. 1/pod red. V. V. Dementyeva, R. M. Nureyeva*. Donetsk: GVUZ «DonNTU», 2013. P. 256–273. **7.** Pylypenko A. A., Dzobko I. P., Pysarchuk O. V. *Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstv ta yikh obiednan: monohrafiia* [Formation of Accounting and Analytical Support Cost Management of Enterprises and Their Associations: monograph]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011. 344 p. **8.** Реформа дерегулювання в Україні: втрачені можливості: аналіт. звіт/за заг. ред. О. В. Літвінова. Дніпропетровськ: МОНОЛІТ, 2012. 96 с. **9.** Сухарева Л. О., Федченко Т. В. *Derzhavnyi audyt efektyvnosti: systemnist, orhanizatsiia, metodyka: monohrafiia* [State Performance Audit: System, Organization, Methods: monograph]. Donetsk: DonNUET, 2013. 289 p. **10.** Kozachenko H. V., Pohorelov Yu. S., Khlaponov L. Yu., Makukhin H. A. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva: monohrafiia* [Cost Management of the Enterprise: monograph]. Kyiv: Libra, 2007. 320 p. **11.** Chukhno A. *Instytutsionalizm: teoriia, metodolohiia, znachennia* [Institutionalism: Theory, Methodology and Value]. *Економіка України*. 2008. No. 6. P. 4–13. **12.** Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann-Arban: The University of Michigan Press, 1998. 672 p.

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Волкова Мілиця В'ячеславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, 61002, Україна; e-mail: milaha74@mail.ru).

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Волкова Милица Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и администрирования Харьковского национального университета городского хозяйства им. А.Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, г. Харьков, 61002, Украина; e-mail: milaha74@mail.ru).

Information about the author

O. Popov – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

M. Volkova – Ph.D. (Economics), Associate Professor of O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine; e-mail: milaha74@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*



Економіка підприємства та управління виробництвом



JEL Classification: D78; H25; L26

УДК 338.242.4.025.2

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Чечетова-Терашвілі Т. М.

***Анотація.** Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного забезпечення оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності для визначення характеристик моделі дерегулювання економіки країни. Розроблено методичний підхід до оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності, що базується на визначенні інтегрального показника (індексу дерегулювання) за трьома складовими (субіндексами): дерегулювання адміністративних послуг бізнесу, дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності та митного регулювання; дерегулювання у сфері оподаткування, що формуються системою якісних і кількісних показників. Оцінка рівня дерегулювання підприємницької діяльності дозволить визначити групи країн за спільними рисами в дерегуляторній політиці й обґрунтувати рекомендації з підвищення рівня дерегулювання й усунення бар'єрів розвитку підприємництва.*

***Ключові слова:** дерегулювання, підприємницька діяльність, оцінка рівня дерегулювання, адміністративні послуги, зовнішньоекономічна діяльність.*

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чечетова-Терашвили Т. М.

***Аннотация.** Цель статьи состоит в обосновании методического обеспечения оценки уровня дерегулирования предпринимательской деятельности для определения характеристик модели дерегулирования экономики страны. Разработан методический подход к оценке уровня дерегулирования предпринимательской деятельности, основанный на определении интегрального показателя (индекса дерегулирования) по трем составляющим (субиндексам): дерегулирование административных услуг бизнеса, дерегулирование внешнеэкономической деятельности и таможенного регулирования; дерегулирование в сфере налогообложения, формирующееся системой качественных и количественных показателей. Оценка уровня дерегулирования предпринимательской деятельности позволит определить группы стран по общим чертам в дерегуляторной политике и обосновать рекомендации по повышению уровня дерегулирования и устранению барьеров развития предпринимательства.*

***Ключевые слова:** дерегулирование, предпринимательская деятельность, оценка уровня дерегулирования, административные услуги, внешнеэкономическая деятельность.*

© Чечетова-Терашвілі Т. М., 2016

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR ASSESSING THE LEVEL OF DEREGULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

T. Chechetova-Terashvily

Abstract. *The aim of the article is to substantiate the methodological support for assessing the level of deregulation of entrepreneurial activities to determine characteristics of the model of the national economy deregulation. A methodological approach to assessing the level of deregulation of entrepreneurial activities has been developed. The approach is based on determining the integral index (index of deregulation) on the basis of three components (subindices): deregulation of administrative business services; deregulation of foreign economic activity and customs regulation; deregulation in the field of taxation formed by a system of qualitative and quantitative indicators. Assessment of the level of deregulation of entrepreneurial activities will enable identifying groups of countries by common features in their deregulatory policy and substantiate recommendations for improving the level of deregulation and removing barriers to business development.*

Keywords: *deregulation, entrepreneurial activities, assessment of the deregulation level, administrative services, foreign economic activity.*

Для розробки концепції формування державної політики у сфері дерегулювання економіки й обґрунтування напрямків подальшого розвитку політики дерегулювання в Україні важливим є визначення комплексного показника оцінки рівня дерегулювання.

Дослідженням теоретичних і прикладних аспектів ефективності державного регулювання економіки, підприємницької діяльності приділено увагу таких вчених-економістів: Л. Дідківської, Т. Єфименко, С. Зеленського, Т. Никифорова, А. Савченко, Г. Башняніна, К. Бренінг-Кауфманна, А. Булатова, О. Верховода, С. Григорук, С. Крузе та ін. У той же час, як свідчить практика регулювання підприємницької діяльності в Україні та інших країнах світу, проблема зарегульованості підприємницької діяльності та значні бар'єри розвитку потребують подальшого розвитку теоретико-методичних аспектів оцінювання рівня дерегулювання підприємницької діяльності з метою розробки коригуючих заходів.

Метою статті є обґрунтування методичного забезпечення оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності для визначення характеристик моделі дерегулювання економіки країни.

Визначення рівня дерегулювання на конкретний момент часу та в динаміці дозволить: визначати ефективність політики дерегулювання комплексним показником; оцінювати дерегуляційні процеси в країні та їх позитивні / негативні зрушення в динаміці та визначати причини цих змін; проводити порівняльну характеристику рівня дерегулювання з різними країнами світу та ЄС за міжнародними рейтингами [1; 2]; визначати модель дерегулювання, до якої належить країна [3–5]; розробляти напрями коригування та подальшого розвитку політики дерегулювання в Україні [3; 4]; обґрунтувати та довести положення концепції формування державної політики у сфері дерегулювання економіки.

Рівень дерегулювання має враховувати систему показників за напрямками дерегулювання: реєстраційна сфера, дозвільна сфера, сфера оподаткування, зовнішньоекономічна діяльність, державний нагляд і контроль тощо. Це дає можливість зробити обґрунтовані висновки щодо причин змін рівня дерегулювання економіки та розробити рекомендації щодо кожного з напрямків.

Виходячи з об'єктів дерегулювання (підприємницька діяльність; регіональний розвиток; галузевий розвиток; якість життя населення), оцінка рівня дерегулювання буде проводитися саме для підприємницької діяльності. Поясненням цього є: по-перше, вплив результатів підприємницької діяльності на всі визначені попередньо об'єкти дерегулювання. Так, соціально-економічний розвиток регіонів, рівень ВРП, зайнятість, доходи населення та інші показники розвитку залежать від ефективності функціонування суб'єктів господарської діяльності на певній території; до того ж дерегуляційні заходи більшою мірою спрямовані саме на стимулювання підприємницької активності в країні та її регіонах [6].

У статті розроблено методичний підхід щодо оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності (рис. 1).

Метою дослідження є оцінка рівня дерегулювання підприємницької діяльності в Україні порівняно зі 25 країнами ЄС на основі аналізу трьох компонент: «Дерегулювання адміністративних послуг бізнесу» (чотири елементи, одинадцять часткових показників), «Дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності й митного регулювання» (шість часткових показників) та «Дерегулювання оподаткування» (три часткові показники) (рис. 2).

Як видно з рис. 2, «Дерегулювання адміністративних послуг бізнесу» ($D_{АПБ}$) визначає кількість процедур, а також їх вартість і строки проведення, які необхідні для: реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю (чи аналогічного за типом підприємства), від подачі документів й до початку діяльності; зведення підпри-

ємством невеликого складу (1300 м²); реєстрації права власності підприємством після придбання комерційної нерухомості; проведення процедури банкрутства чи ліквідації підприємства.

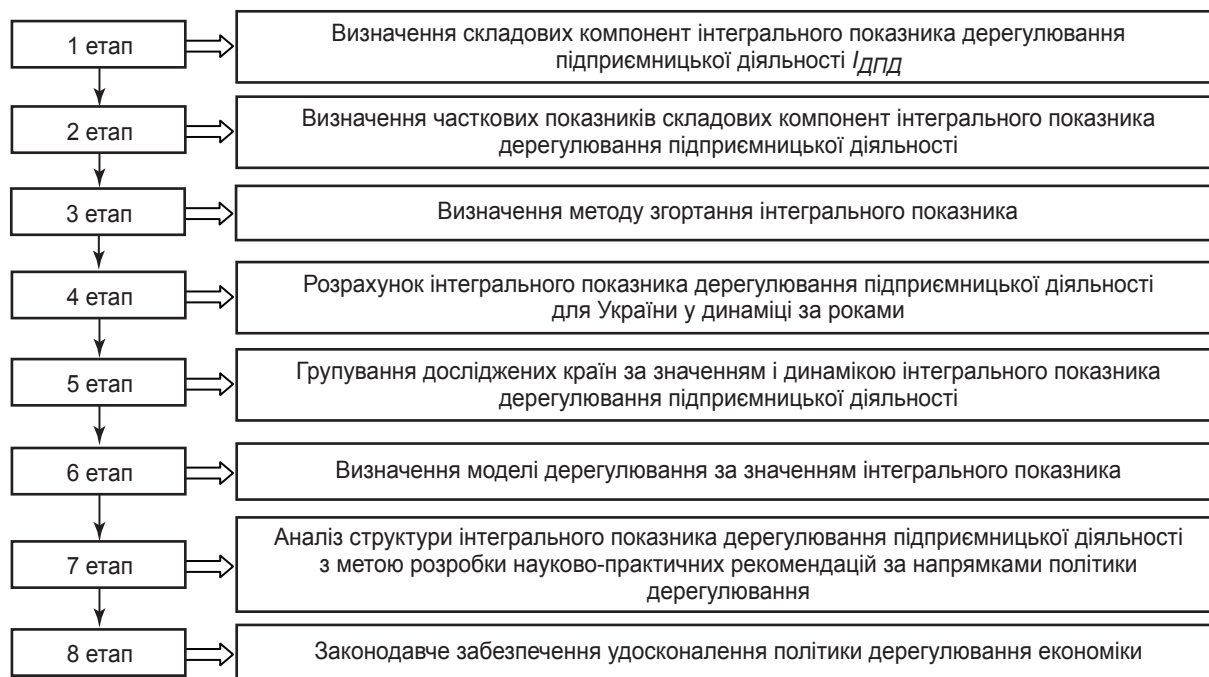


Рис. 1. Послідовність етапів оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності

«Дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності й митного регулювання» ($D_{ЗЕД}$) відображає різні витрати (тимчасові, грошові), які понесе підприємство при експорті чи імпорті товарів, включаючи час підготовки необхідних документів (типова ситуація розглядається як ввезення або вивезення 20-футового контейнера з комерційним вантажем).

«Дерегулювання оподаткування» ($D_{ОП}$) визначає якість податкового адміністрування, а також обсяг податкового тягаря на типове підприємство (частка податкових виплат від виручки за рік).

Розрахунок інтегрального показника оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності України та 25 країн ЄС здійснено за допомогою адитивної методики згортки його часткових показників, елементів і компонент.

Загальний інтегральний показник рівня дерегулювання підприємницької діяльності ($I_{ДПД}$), а також оцінки його компонент та елементів (K_{ij}) розраховуються за допомогою формули:

$$K_{ij} = \sum_{l=1}^n w_l z_{ijl}, \quad (1)$$

де z_{ijl} – кількісна стандартизована оцінка l -го часткового показника j -го елемента i -ї компоненти інтегрального показника;

w_l – коефіцієнт значущості l -го часткового показника j -го елемента i -ї компоненти, що визначається за формулою:

$$w_l = \frac{v_l}{\sum_{l=1}^n v_l}, \quad (2)$$

де v_l – коефіцієнт варіації стандартизованого l -го часткового показника j -го елемента i -ї компоненти;
 n – кількість часткових показників, за допомогою яких оцінюється j -й елемент i -ї компоненти інтегрального показника.

Розрахунок інтегрального показника оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності ($I_{ДПД}$) України та країн ЄС у 2006–2014 рр. за наведеною вище методикою показано на рис. 3.

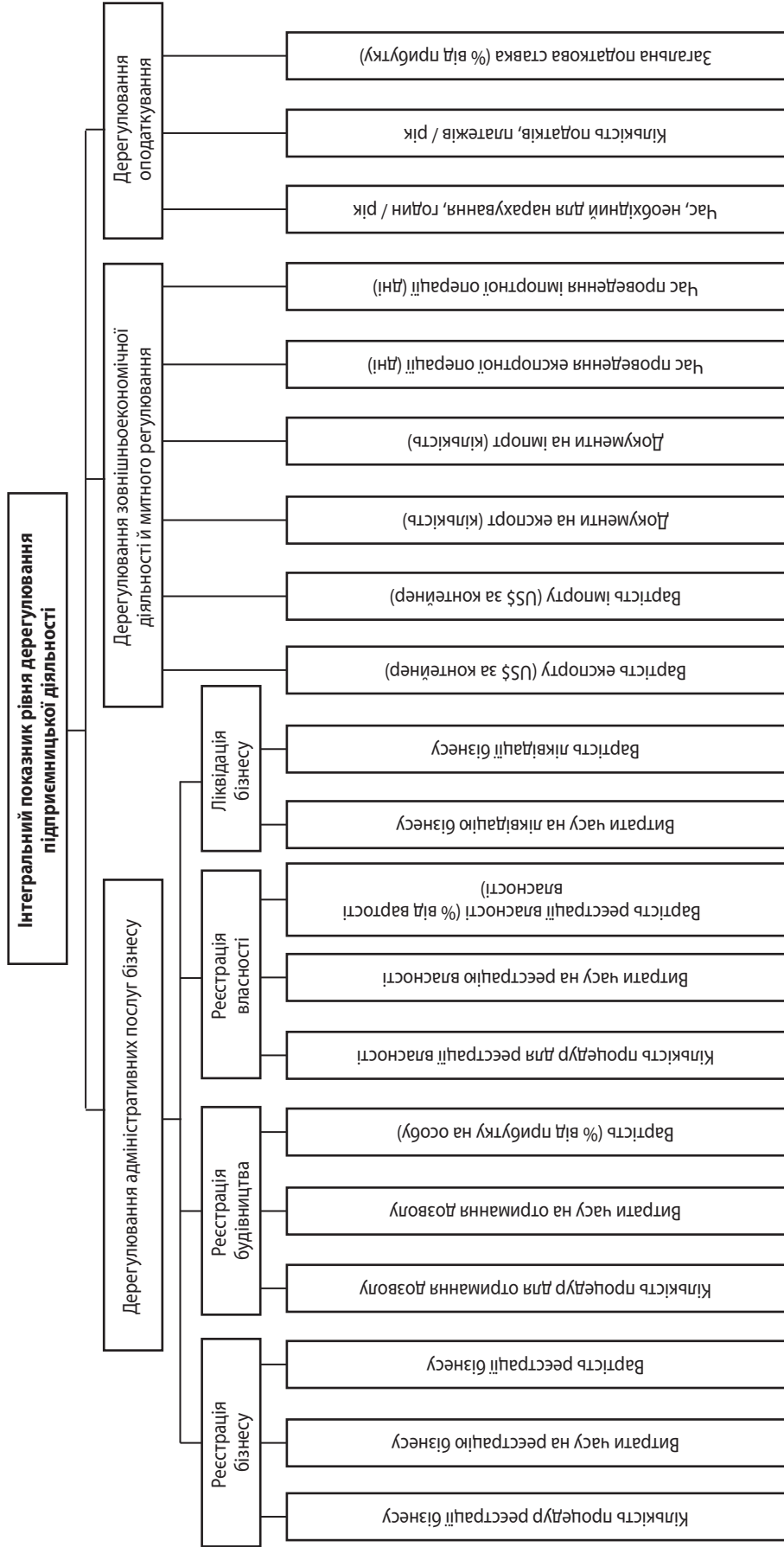


Рис. 2. Структурна схема оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності

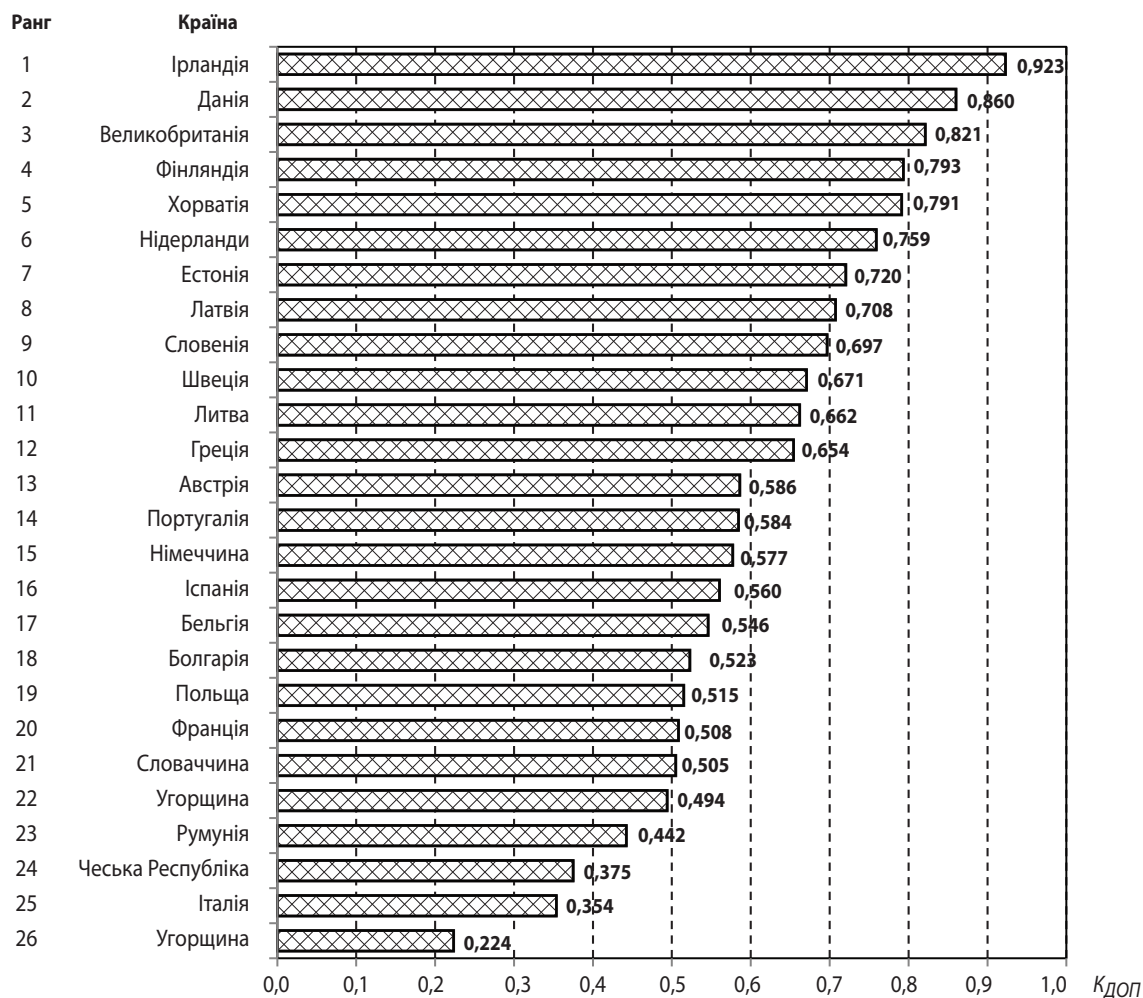


Рис. 3. Значення інтегрального показника рівня дерегулювання підприємницької діяльності аналізованих країн у 2014 році

Як видно з рис. 3. серед країн, що аналізувалися, лідерами за значенням $I_{ДПД}$ протягом періоду, що аналізувався, були Ірландія, Данія, Великобританія та Фінляндія. До країн, що мали найнижчий рівень $I_{ДПД}$ протягом аналізованого періоду, відносилися Україна, Чеська Республіка та Румунія. Україна протягом періоду, що аналізувався, займала останнє місце за значенням $I_{ДПД}$, а його середній рівень був у 4,7 разу нижчий за середній серед аналізованих країн.

Наступний етап методичного підходу полягає у дослідженні компонент інтегрального показника рівня дерегулювання підприємницької діяльності аналізованих країн.

Розрахунок компоненти «Дерегулювання адміністративних послуг бізнесу» ($K_{ДАПБ}$) інтегрального показника рівня дерегулювання підприємницької діяльності в Україні та країнах ЄС у 2006–2014 рр. за її складовими: «Реєстрація бізнесу», «Реєстрація будівництва», «Реєстрація власності» та «Ліквідація бізнесу» за країнами лідерами та послідовниками наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Значення елементів компоненти «Дерегулювання адміністративних послуг бізнесу» у 2006–2014 рр. за деякими країнами ЄС

Країна	Рік					
	2006		2010		2014	
	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
1	2	3	4	5	6	7
«Реєстрація бізнесу»						
Україна	0,3591	23	0,5861	22	0,6002	17

1	2	3	4	5	6	7
Данія	0,9719	1	0,9637	2	0,8896	3
Фінляндія	0,9443	2	0,9341	3	0,7946	9
Польща	0,2890	24	0,4497	24	0,2643	26
<i>«Реєстрація будівництва»</i>						
Україна	0,0000	26	0,0000	26	0,6476	16
Данія	0,9834	1	0,9855	1	0,9582	1
Естонія	0,9300	2	0,9082	4	0,8756	5
Польща	0,5251	24	0,5508	24	0,6153	21
<i>«Реєстрація власності»</i>						
Україна	0,4400	25	0,5074	23	0,5107	21
Естонія	0,9250	2	0,9354	3	0,8479	4
Литва	0,8757	4	0,9358	2	0,9051	1
Польща	0,7252	11	0,6931	14	0,6812	14
<i>«Ліквідація бізнесу»</i>						
Україна	0,3601	25	0,3156	26	0,2008	26
Ірландія	0,9290	5	0,9335	4	0,9510	1
Фінляндія	0,9714	1	0,9562	1	0,9087	2
Польща	0,7029	21	0,6331	22	0,4230	20

Серед країн, що аналізувалися, лідерами за значенням компоненти $K_{ДАПБ}$ протягом періоду, що аналізувався, були Данія, Швеція та Фінляндія.

До країн, що мали найнижчий рівень компоненти $K_{ДАПБ}$ протягом аналізованого періоду, відносилися Україна, Хорватія та Польща. Україна протягом періоду, що аналізувався, займала останнє місце за рівнем компоненти $K_{ДАПБ}$, а її середній рівень був у 2,2 разу нижчий за середній серед аналізованих країн.

Лідерами за значенням компоненти «Дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності й митного регулювання» ($K_{ДЗЕД}$) протягом періоду, що аналізувався, були Швеція, Естонія та Данія. До країн, що мали найнижчий рівень компоненти $K_{ДЗЕД}$ протягом аналізованого періоду відносилися Україна, Хорватія та Словаччина.

Відповідно до розрахунку компоненти «Дерегулювання оподаткування» ($K_{ДОП}$) серед країн лідерів слід зазначити Ірландію, Данію та Великобританію. До країн, що мали найнижчий рівень компоненти $K_{ДОП}$ протягом аналізованого періоду, відносилися Україна, Італія та Чеська Республіка.

Майже половина часткових показників України протягом всього періоду, що аналізувався, мали найнижчий рейтинг серед аналізованих країн: «Вартість реєстрації будівництва», «Вартість ліквідації бізнесу», «Вартість експорту», «Вартість імпорту», «Кількість документів на експорт», «Кількість документів на імпорт», «Час проведення експортної операції», «Час проведення імпортної операції», «Час, необхідний для нарахування податків» і «Кількість податків».

До показників, що суттєво покращилися протягом періоду, що аналізувався, відносяться «Кількість процедур для отримання дозволу будівництва», «Витрати часу на отримання дозволу будівництва» та «Вартість реєстрації власності».

Слід зазначити, що для можливості порівняння цих показників під час розрахунку було використано показники за результатами діагностики політики дерегулювання України за період з 2006 по 2014 рр. [7], що можна порівняти з показниками щорічного рейтингу «Doing Business» Всесвітнього банку [1]. Реформи, що в подальшому проводилися у 2015–2016 рр., позитивним чином позначаються на значеннях інтегрального показника в подальших розрахунках.

Таким чином, структурний аналіз інтегрального показника рівня дерегулювання підприємницької діяльності аналізованих країн показав, що для України найбільш проблемними на фоні загального низького рівня є сфера дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності та митного регулювання, а також дерегулювання оподаткування.

Більших результатів Україні вдалося досягти у сфері дерегулювання адміністративних послуг бізнесу, але її рівень залишається досить низьким, незважаючи на несистемні покращення, що відбулися в останні роки за рахунок проведених реформ.

Отже, основними завданнями в удосконаленні політики дерегулювання за відповідними напрямками є: зменшення витрат суб'єктів господарювання на отримання адміністративних послуг, сплату податків, прове-

дення зовнішньоекономічних операцій (експортних, імпортних) [8]; зменшення витрат часу; зменшення кількості процедур і документів за зазначеними напрямками, інакше кажучи, ліквідація чи послаблення бар'єрів розвитку підприємництва.

Висновки. Таким чином, розроблено методологічне забезпечення оцінки рівня дерегулювання підприємницької діяльності, що на теоретико-методологічному рівні базується на визначенні напрямів оцінки дерегулювання підприємницької діяльності за трьома складовими (субіндексами): дерегулювання адміністративних послуг бізнесу, дерегулювання зовнішньоекономічної діяльності й митного регулювання та дерегулювання у сфері оподаткування, для оцінювання яких на методологічно-практичному рівні побудовано інтегральні показники, а країни розподілено за рівнем дерегулювання.

Оцінка рівня дерегулювання підприємницької діяльності дозволить визначити групи країн за спільними рисами в дерегуляторній діяльності й обґрунтувати, до якої моделі дерегулювання відноситься Україна з метою розробки подальших коригуючих дій із підвищення рівня дерегулювання у країні та усунення бар'єрів для розвитку підприємництва.

Подальші наукові дослідження з цієї проблеми лежать у площині розробки рекомендацій та законодавчого забезпечення дерегулювання підприємницької діяльності.

Література: 1. Индекс «Ведення бізнесу» (Doing Business). URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. 2. Чететова-Терашвілі Т. М., Малишко Ю. М. Аналіз недоліків методології міжнародного рейтингу «Doing business». *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 38–44. 3. Деретулювання економіки: проблеми та перспективи: [монографія]/за заг. ред. М. О. Кизима, Ю. Б. Іванова. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. 280 с. 4. Кизим М. О., Іванов Ю. Б., Зінченко В. А. Деретуляторна політика в Україні в 2013 році: оцінка та шляхи поліпшення: наук.-аналіт. доп. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. 148 с. 5. Жаворонков С. В., Мау В. А. Деретулирование российской экономики. *Научные труды ИЭПП*. 2001. № 32. С. 75–89. 6. Іванов Ю. Б., Малишко Ю. М. Оцінка ефективності деретулювання малого підприємництва в Україні. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2014. № 1. С. 286–293. 7. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 8. Воловєць Т. Інструменти стимулювання підприємництва органами місцевого самоуправління (на прикладі громад). *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 12 (138). С. 311–322.

References: 1. Indeks «Vedennia biznesu» (Doing Business). URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. 2. Chechetova-Terashvili T. M., Malysheko Yu. M. *Analiz nedolikiv metodolohii mizhnarodnoho reitynhu «Doing business»* [Analysis of the Flawed Methodology of the International Rating «Doing Business»]. *Problemy ekonomiky*. 2014. No. 3. P. 38–44. 3. *Derehulivannia ekonomiky: problemy ta perspektivy: monohrafiia* [The Deregulation of the Economy: Problems and Prospects: monograph] za zah. red. M. O. Kyzyma, Yu. B. Ivanova. Kharkiv: VD «INZhEK», 2013. 280 p. 4. Kyzym M. O., Ivanov Yu. B., Zinchenko V. A. *Derehuliatorna polityka v Ukraini v 2013 rotsi: otsinka ta shliakhy polipshennia: nauk.-analit. dop.* Kharkiv: VD «INZhEK», 2013. 148 p. 5. Zhavoronkov S. V., Mau V. A. *Deregulirovaniye rossiyskoy ekonomiki* [Deregulation of the Russian Economy]. *Nauchnyye trudy IEPP*. 2001. No. 32. P. 75–89. 6. Ivanov Yu. B., Malysheko Yu. M. *Otsinka efektyvnosti derehulivannia maloho pidpriemnytstva v Ukraini* [Evaluation of the Effectiveness of the Small Business Deregulation in Ukraine]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*. 2014. No. 1. P. 286–293. 7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sajт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 8. Volovets T. *Instrumenty stymulivannia pidpriemnytstva orhanamy mistsevoho samoupravlinnia (na prykladi hromad)* [The Instruments of Stimulating Entrepreneurship by Local Authorities (for Example Communities)]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2011. No. 12 (138). P. 311–322.

Інформація про автора

Чететова-Терашвілі Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, під'їзд 7, поверх 8, м. Харків, 61022, Україна; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

Інформація об авторе

Чететова-Терашвили Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, соискатель Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, подъезд 7, этаж 8, г. Харьков, 61022, Украина; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

Information about the author

T. Chechetova-Terashvily – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Doctoral Student of Research Center for Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ В УМОВАХ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Шевченко В. А.

Анотація. Досліджено основні засади функціонування системи закладів охорони здоров'я України. Проведено аналіз тенденцій захворюваності населення, тривалості життя та коефіцієнта смертності населення. Оцінено динаміку закладів охорони здоров'я, чисельності їх медичних кадрів. Також зосереджено увагу на проблемах фінансування закладів охорони здоров'я в Україні, динаміці загальних витрат на охорону здоров'я та їх структурі. Виділено особливості господарської діяльності системи закладів охорони здоров'я. Розроблено напрями забезпечення інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: заклад охорони здоров'я, захворюваність населення, людський розвиток, медичні кадри, фінансування охорони здоров'я, інноваційний розвиток.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Шевченко В. А.

Аннотация. Исследованы основные аспекты функционирования системы учреждений здравоохранения Украины. Проведен анализ тенденций заболеваемости населения, продолжительности жизни и коэффициента смертности населения. Оценена динамика учреждений здравоохранения, численности их медицинских кадров. Также сосредоточено внимание на финансировании учреждений здравоохранения в Украине, динамике общих расходов на здравоохранение и их структуре. Выделены особенности хозяйственной деятельности системы учреждений здравоохранения. Разработаны направления обеспечения инновационного развития учреждений здравоохранения в Украине.

Ключевые слова: учреждение здравоохранения, заболеваемость населения, развитие общества, медицинские кадры, финансирование здравоохранения, инновационное развитие.

FEAURES OF THE FUNCTIONING OF HEALTH CARE FACILITIES IN UKRAINE WITHIN THE CONTEXT OF THEIR INNOVATIONAL DEVELOPMENT

V. Shevchenko

Abstract. The article studies the main aspects of the functioning of health care facilities in Ukraine. The analysis of tendencies in the population longevity, morbidity and mortality rate is conducted. Also the attention is focused on the financing of health care facilities in Ukraine, the dynamics of the total health care costs and their structure. The peculiarities of the economic activity of the system of health care facilities are distinguished. The directions of ensuring the health care system innovation development in Ukraine are elaborated.

Keywords: health care facility, population morbidity rate, society development, health personnel, health care financing, innovation development.

Вступ. В умовах запровадження соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки ситуація, що склалася в системі охорони здоров'я України, потребує запровадження кардинальних змін, формування відповідної політики та механізмів їх запровадження на рівні держави, вираженого проведення реорганізації системи управління як галуззю в цілому, так і окремими закладами охорони здоров'я. Так,

доцільно зазначити, що стратегічний розвиток галузі охорони здоров'я та її суб'єктів ускладнюється небажанням і гальмуванням запровадження цивілізованих інструментів ринкових відносин, що спричиняє загострення соціальних проблем у суспільстві.

У сучасних умовах України серед найбільш важливих соціальних проблем необхідно зазначити незадовільний стан населення, зростання рівня захворюваності, інвалідності та смертності. Саме тому пошук і розробка заходів щодо покращення здоров'я населення мають стати пріоритетом як на рівні галузі в цілому, так і на рівні кожного окремого закладу охорони здоров'я. Охорона здоров'я має стати найбільш важливим соціальним компонентом загального добробуту населення, визначальною складовою національної соціальної політики, яка повинна забезпечити доступність якісних медичних послуг для всіх громадян. Охорона здоров'я є складовою соціальної сфери, що відіграє ключову роль у забезпеченні добробуту населення, оскільки саме благополуччя за станом здоров'я є головним індикатором якості життя.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану закладів охорони здоров'я України та розробка напрямів забезпечення їх інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання діяльності закладів охорони здоров'я та управління ними були предметом наукових досліджень таких українських учених: Воробйов В. В., Лехан В. М., Слабкий Г. О., Шевченко М. В., Крячкова Л. В., Гінзбург В. Г., Карамішев Д. В., Удовиченко Н. М., Клименко П. М., Грабовський В. А. та ін.

Результати. Забезпечення населення країни якісною медичною допомогою в умовах інтеграції України у світову економічну спільноту здебільшого залежить від рішень таких складних економічних задач, як визначення можливих і необхідних обсягів бюджетного фінансування, розвиток платних медичних послуг, підготовка кваліфікованих кадрів, впровадження нових медичних технологій, забезпечення інноваційної політики у сфері охорони здоров'я, а тому ефективна реалізація відповідних задач можлива тільки при створенні адекватної системи управління закладами охорони здоров'я. За даними Європейського регіонального бюро Всесвітньої організації охорони здоров'я, сучасний стан здоров'я населення України характеризується вкрай високими показниками захворюваності та смертності, низьким рівнем тривалості життя, відсутністю можливості отримувати належну медичну допомогу [8].

Одним із показників, що дозволяє оцінити здоров'я населення, є рівень його захворюваності. Захворюваність характеризує можливість адаптації населення до чинників довкілля. Так, за даними офіційної статистики, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань за період 2010–2015 рр. знизився на 4,00 %, а у розрахунку на 100000 населення – на 2,76 % (рис. 1). Наведена динаміка свідчить про поліпшення стану захворюваності населення, при чому захворюваність населення щорічно зменшувалась по-різному: у 2011 р. – на 2,11 %, у 2012 р. – 3,76 %, у 2013 р. – 0,44 %, у 2014 р. – 13,36 %, у 2015 р. – 0,34 %.

Водночас необхідно зазначити динаміку окремих показників людського розвитку. Так, за період 2010–2014 рр. середня очікувана тривалість життя при народженні зросла – з 70,4 років у 2010 р. до 71,4 років у 2014 р. У той же час загальний коефіцієнт смертності населення у період 2010–2011 рр. різко зменшився з 15,3 % до 14,5 %, але у подальшому щорічно збільшувався: у 2011–2012 рр. – 14,5 %, у 2013 р. – 14,6 %, у 2014 р. – 14,7 %, а у 2015 р. – 14,9 % (рис. 2). В той же час середня тривалість життя в Україні на п'ять років нижча, ніж у Європейському регіоні, і на дев'ять років нижча, ніж у країнах Європейського Союзу. За даними Державного комітету статистики України, лише 15 % загальної кількості наших громадян є старшими за 65 років [8]. Водночас необхідно зазначити зниження коефіцієнта смертності дітей у віці до 1 року: у 2010 р. – 9,1 %, у 2011 р. – 9,0 %, у 2012 р. – 8,4 %, у 2013 р. – 8,0 %, у 2014 р. – 7,8 %, а у 2015 р. – 7,9 %.

Як відомо, основним провідником забезпечення здоров'я населення є відповідний заклад охорони здоров'я. Цей термін є загальнозживаним і поширений у різних літературних напрямках. Згідно з чинним Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 № 2801-ХІІ (зі змінами) закладом охорони здоров'я є юридична особа будь-якої форми власності та організаційно-правової форми або її відокремлений підрозділ, основним завданням яких є забезпечення медичного обслуговування населення на основі відповідної ліцензії та професійної діяльності медичних (фармацевтичних) працівників [5].

За підсумками 2015 р. мережа закладів охорони здоров'я налічує 1,8 тисяч лікарняних закладів та 10,0 тисяч лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів (рис. 3). Отже, як свідчать наведені дані, кількість лікарняних закладів за період 2010–2015 рр. зменшилась на 1000 закладів – з 2,8 тисяч у 2010 р. до 1,8 тисяч у 2015 р., але кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилась на 1000 закладів – з 9,0 тисяч у 2010 р. до 10,0 тисяч у 2015 р., тобто структурно лікарські заклади шляхом перепрофілювання набули статусу лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів.

Безумовно, ефективне функціонування закладів охорони здоров'я неможливе без їх відповідного кадрового забезпечення, що поєднує лікарів усіх спеціальностей і середній медичний персонал. Наведена динаміка медичних кадрів на рис. 4 свідчить про суттєве зменшення за період з 2010 р. по 2015 р. кількості лікарів (без стоматологів): з 225 тисяч у 2010 р. до 186 тисяч у 2015 р., або на 3,57 %, та середнього медичного персоналу – з 467 тисяч у 2010 р. до 372 тисяч у 2015 р., або на 4,31 %.



Рис. 1. Динаміка захворюваності населення України за 2010–2015 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2–4]

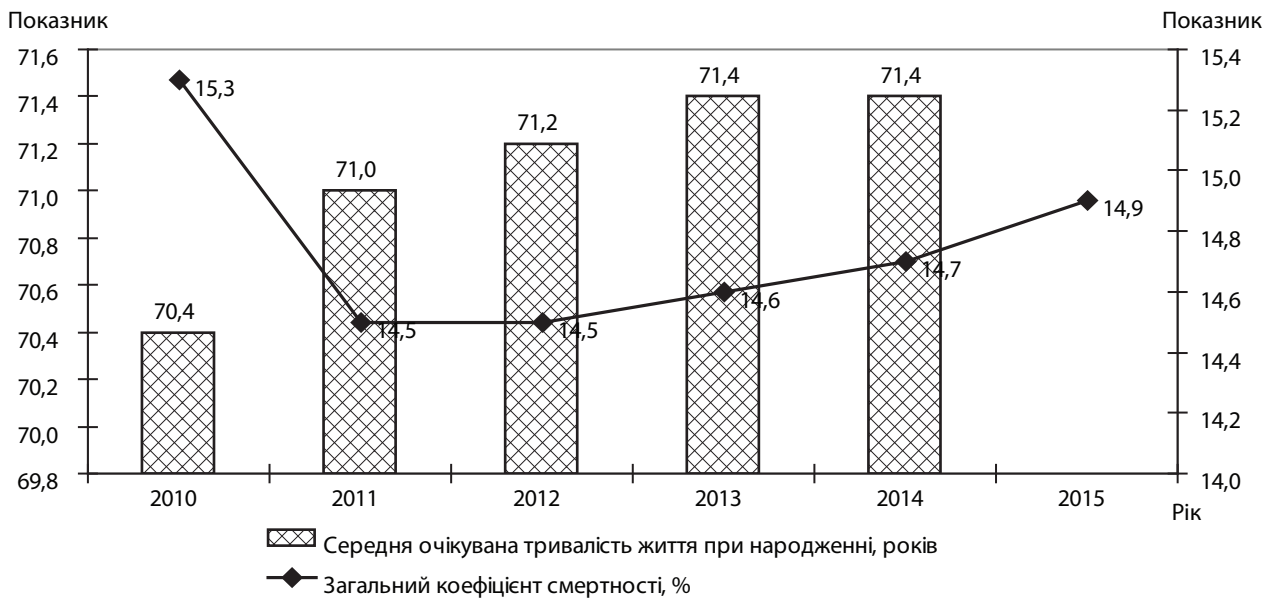


Рис. 2. Динаміка окремих показників людського розвитку в Україні за 2010–2015 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2–4]

Структурно медичні кадри не зазнали суттєвих змін. Так, у 2010 р. на 1 лікаря приходилось 2,08 працівників середнього медичного персоналу, у 2011 р. – 1 : 2,05, у 2012–2013 рр. – 1 : 2,03, у 2014 р. – 1 : 2,04, а у 2015 р. – 1 : 2,00.

Важливим аспектом забезпечення інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я в Україні має стати посилення ролі соціальних інституцій, підготовка управлінського персоналу, підвищення відповідальності працівників закладів охорони здоров'я щодо впровадження реформи медичної сфери. Враховуючи те, що більшість управлінського персоналу закладів охорони здоров'я за освітою лікарі та фармацевти, що поєднують свою адміністративну роботу з практичною роботою за фахом на умовах сумісництва [1], слід організувати підготовку відповідних управлінських кадрів у медичній галузі, які б володіли знаннями економічних особливостей функціонування закладів охорони здоров'я. Також необхідно зазначити такі основні проблеми системи охорони здоров'я: недоліки фінансування системи охорони здоров'я, неефективність структури медичного обслуговування та низька якість медичної допомоги [8].

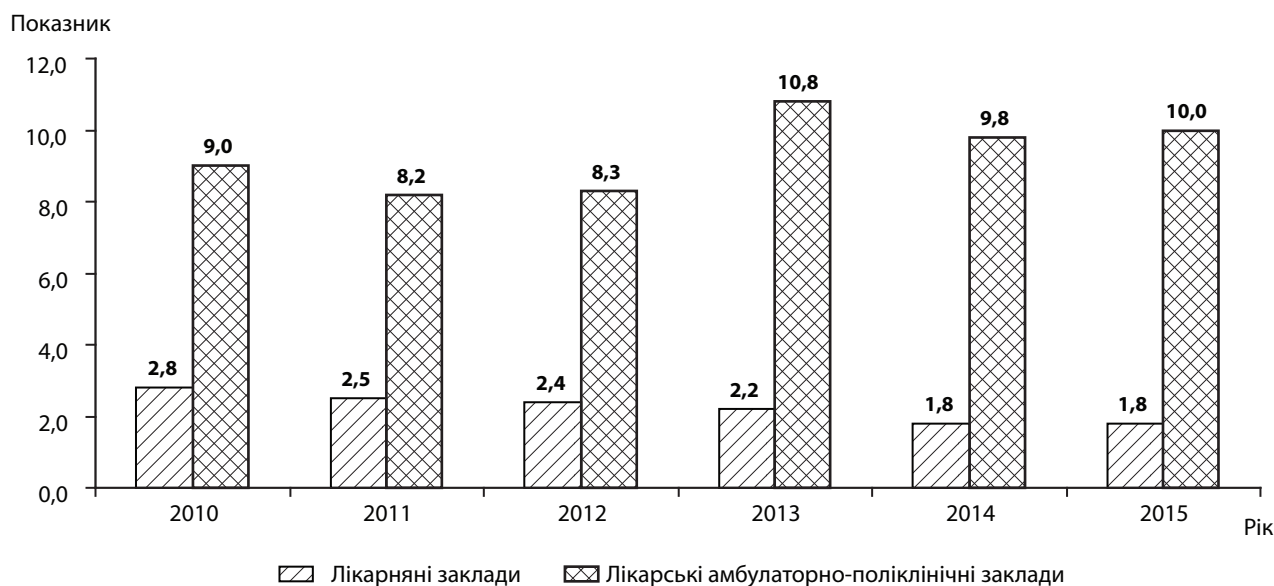


Рис. 3. Динаміка закладів охорони здоров'я в Україні за 2010–2015 рр., тис. закладів

Джерело: сформовано автором на основі [2–4]

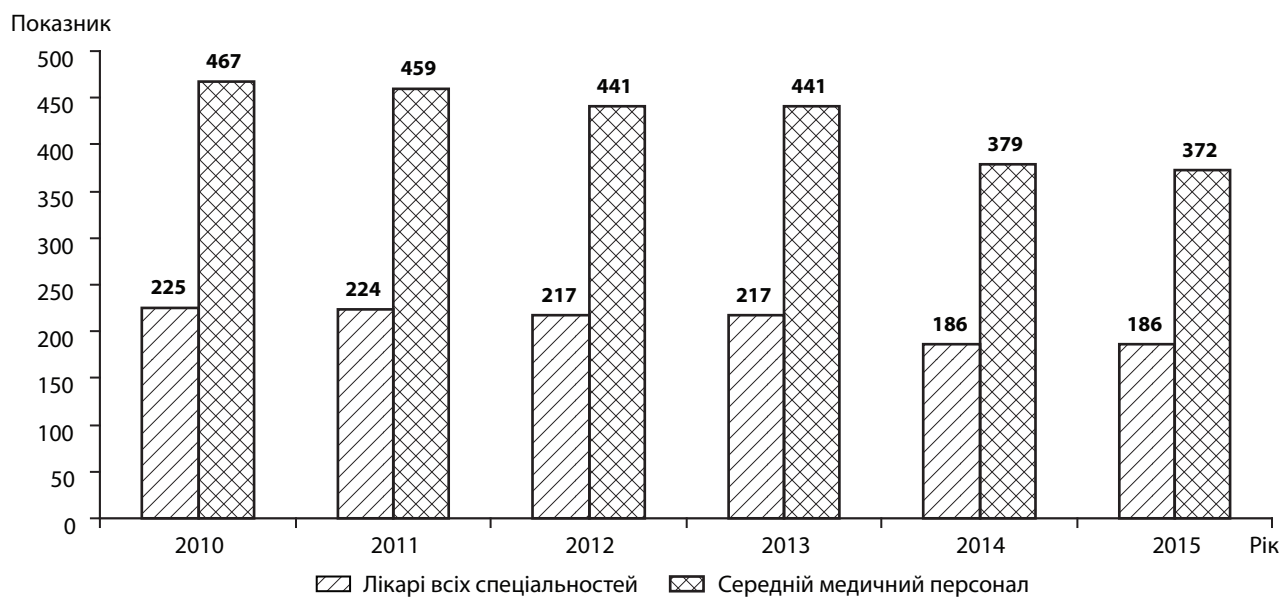


Рис. 4. Динаміка медичних кадрів закладів охорони здоров'я в Україні за 2010–2015 рр., тис. осіб

Джерело: сформовано автором на основі [2–4]

В той же час згідно з Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 № 2801-ХІІ (зі змінами) [5] визначено основні джерела фінансування охорони здоров'я – за рахунок Державного бюджету України та місцевих бюджетів, фондів медичного страхування, благодійних фондів і будь-яких інших джерел, не заборонених законодавством. Так, рівень фінансування охорони здоров'я щороку зменшується. За період 2010–2015 рр. найбільше його значення мало місце у 2013 р. (4,2 % від ВВП), а найнижче – впродовж 2014–2015 рр. (3,6 % від ВВП). У той же час видатки на охорону здоров'я щодо загальної суми видатків також щороку зменшуються – з 11,8 % у 2010 р. до 10,4 % у 2015 р. (рис. 5).

За даними Державної служби статистики України, обсяг витрат на охорону здоров'я щорічно зростає – з 84744,8 млн грн у 2010 р. до 117754,6 млн грн у 2015 р., або на 8,69 %, одночасно зі зростанням цих витрат на душу населення – з 1850,3 грн у 2010 р. до 2743,0 грн у 2015 р., або на 10,39 %.

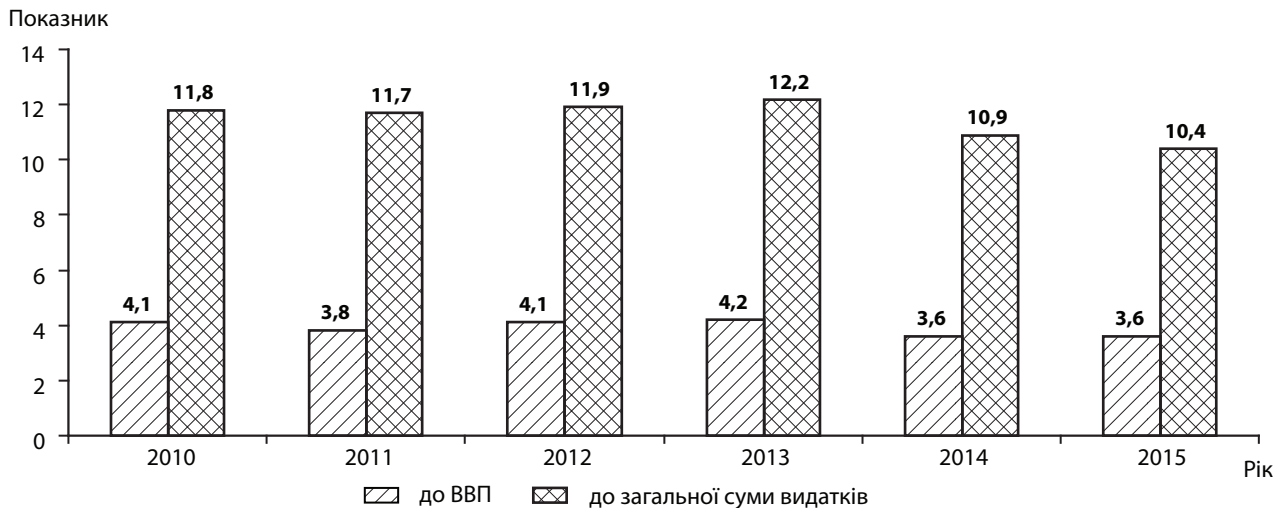


Рис. 5. Динаміка фінансування охорони здоров'я в Україні за 2010–2015 рр., %

Джерело: сформовано автором на основі [7]

В цілому система охорони здоров'я в Україні нарощує обсяги споживання витрат – 7,56 % обсягу ВВП у 2010 р., 7,09 % – у 2011 р., 7,47 % – у 2012 р., 7,60 % – у 2013 р., 7,42 % – у 2014 р., що значно перевищує показники окремих країн Європейського Союзу, але за обсягами державних витрат на фінансування охорони здоров'я Україна ще залишається аутсайдером.



Рис. 6. Динаміка загальних витрат на охорону здоров'я в Україні за 2010–2014 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Необхідно зазначити, що надходження коштів у систему охорони здоров'я здійснюється з різних джерел фінансування (рис. 7).

Отже, як наведені дані видно, що система охорони здоров'я України переважно фінансується двома джерелами – це державними коштами та коштами домогосподарств. Необхідно зазначити, що частка державних коштів, що включають кошти державного та місцевих бюджетів і соціального страхування, за період 2010–2014 рр. є переважною: у 2010 р. – 56,5 %, а у 2014 р. – 51,8 %. Друге місце за обсягами фінансування належить домогосподарствам, частка фінансування яких щороку зростає – з 40,4 % у 2010 р. до 45,3 % у 2014 р. Доволі незначною є частка коштів, що належить приватним фірмам і корпораціям, значення якої є майже сталим упродовж 2010–2014 рр. – 2,7–2,8 %.

Відповідними чином виглядає структура витрат на охорону здоров'я в Україні за організаціями, що фінансують, де також переважають державні організації – від 56,5 % у 2010 р. до 51,8 % у 2014 р. та домогосподарства – від 40,4 % у 2010 р. до 45,3 % у 2014 р. (рис. 8).



Рис. 7. Структура джерел фінансування системи охорони здоров'я в Україні за 2010–2014 рр., %

Джерело: сформовано автором на основі [7]

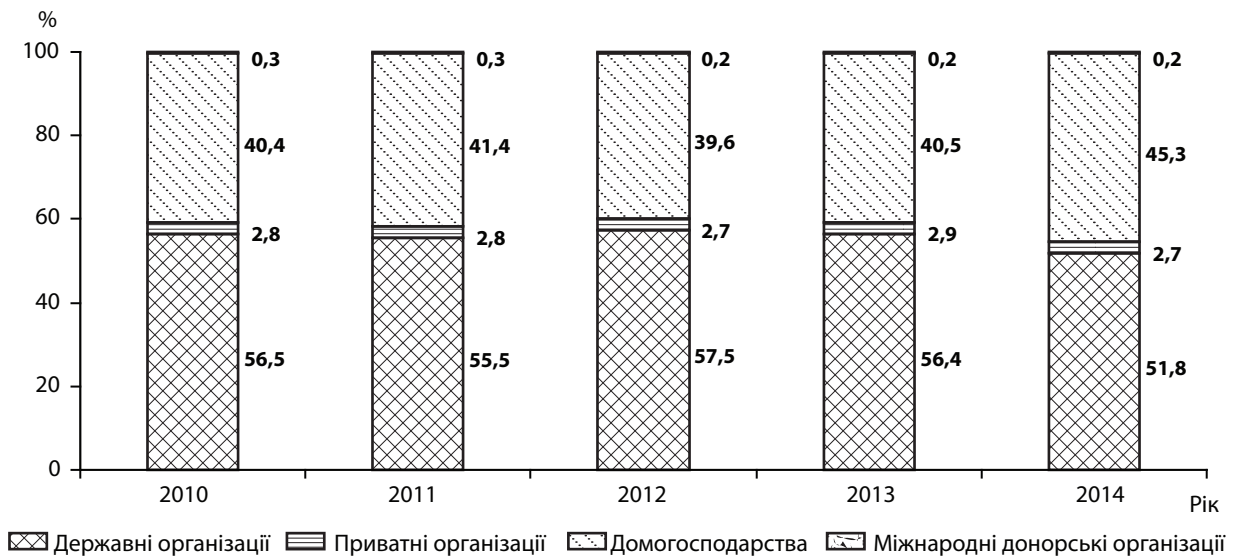


Рис. 8. Структура витрат на охорону здоров'я в Україні за організаціями, що фінансують, за 2010–2014 рр., %

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Негативний вплив дефіциту фінансування системи охорони здоров'я на стан справ у зазначеній сфері значно посилюється вкрай неефективним використанням наявних у галузі коштів через застарілу модель фінансування системи охорони здоров'я, за якої обсяг фінансування залежить від потужності закладу, а не від обсягу, виду та якості медичної допомоги. Через це вкрай обмежені ресурси в охороні здоров'я переважно покривають витрати на утримання персоналу й оплату комунальних послуг, і дуже мала частка залишається для лікарських засобів, устаткування та модернізації інфраструктури. Із поточних суспільних витрат на лікарні 63,5 % витрачається на оплату праці, 8,1 % – на комунальні платежі, 16,2 % – на прямі витрати на виробництво послуг і 12,2 % – на інші витрати. Тобто переважна частина суспільних коштів використовується на фінансування людського капіталу й інфраструктурні та комунальні платежі [8]. Але це не забезпечує інноваційний розвиток як галузі охорони здоров'я, так і окремих її закладів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розглядаючи динаміку показників системи охорони здоров'я в Україні, необхідно виділити певні особливості господарської діяльності системи закладів охорони здоров'я:

1. Діяльність переважної більшості закладів охорони здоров'я має виражений соціальний характер медичних послуг, зорієнтованих на безкоштовну медичну допомогу.

Водночас, згідно з даними Світового банку, понад 90 % медичних закладів в Україні використовують незаявлені приватні внески, надані натурою, а понад 58 % збирають внески з лікарів і медичних сестер, а ті, в свою чергу, – з пацієнтів [8].

2. У структурі закладів охорони здоров'я має місце значне переважання державних і комунальних закладів охорони здоров'я, а оскільки вони створені органами державної влади або місцевого самоврядування, то фінансуються за рахунок коштів державних коштів і мають статус бюджетної установи.

3. Фінансування системи охорони здоров'я в Україні здійснюється комплексно, шляхом поєднання державних і недержавних джерел. Причому державні кошти поки що переважають у структурі джерел фінансування системи охорони здоров'я в Україні.

4. Управління фінансово-господарською діяльністю закладів охорони здоров'я здійснюють головні лікарі, а мають – менеджери закладів охорони здоров'я.

Безумовно, проведені дослідження не охоплює усього наявного переліку проблем у діяльності закладів охорони здоров'я. Потребують більш глибокого дослідження технологічна база цих закладів, причини різкого зменшення медичних кадрів, доцільність використання фінансових ресурсів закладами охорони здоров'я тощо. А тому подальшим напрямом дослідження, на думку автора, є розробка прикладних інструментів забезпечення удосконалення управління закладами охорони здоров'я та шляхів забезпечення їх інноваційного розвитку.

Література: 1. Воробйов В. В. Система державного управління охороною здоров'я. *Митна справа*. 2011. № 4 (76). Ч. 2. С. 170–178. 2. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2015 році: стат. бюлетень. Київ: Держ. служба статистики України, 2016. 92 с. 3. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2013 році: стат. бюлетень. Київ: Держ. служба статистики України, 2014. 92 с. 4. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2011 році: стат. бюлетень. Київ: Держ. служба статистики України, 2012. 89 с. 5. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 № 2801-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>. 6. Лехан В. М., Слабкий Г. О., Шевченко М. В., Крячкова Л. В., Гінзбург В. Г. Охорона здоров'я України: проблеми та напрямки розвитку. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2011. № 4. С. 5–18. 7. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2014 році: стат. бюлетень. Київ: Держ. служба статистики України, 2016. 132 с. 8. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про реформу охорони здоров'я в Україні»: Постанова Верховної Ради України від 21.04.2016 № 1338-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>.

References: 1. Vorobiov V. V. *Systema derzhavnoho upravlinnia okhoronoiu zdorovia* [The System of Public Health Management]. *Mytna sprava*. 2011. No. 4 (76). Part 2. P. 170–178. 2. *Zaklady okhorony zdorovia ta zakhvoriuvanist naseleння Ukrainy u 2015 rotsi*: stat. biuleten. Kyiv: Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. 92 p. 3. *Zaklady okhorony zdorovia ta zakhvoriuvanist naseleння Ukrainy u 2013 rotsi*: stat. biuleten. Kyiv: Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, 2014. 92 p. 4. *Zaklady okhorony zdorovia ta zakhvoriuvanist naseleння Ukrainy u 2011 rotsi*: stat. biuleten. Kyiv: Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, 2012. 89 p. 5. *Osnovy zakonodavstva Ukrainy pro okhoronu zdorovia*: Zakon Ukrainy vid 19.11.1992 No. 2801-XII // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>. 6. Lekhan V. M., Slabkyi H. O., Shevchenko M. V., Kriachkova L. V., Hinzburh V. H. *Okhorona zdorovia Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku* [Health of Ukraine: Problems and Directions of Development]. *Visnyk sotsialnoi hihiieny ta orhanizatsii okhorony zdorovia Ukrainy*. 2011. No. 4. P. 5–18. 7. *Natsionalni rakhunky okhorony zdorovia (NROZ) Ukrainy u 2014 rotsi*: stat. biuleten. Kyiv: Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. 132 p. 8. *Pro Rekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu: «Pro reformu okhorony zdorovia v Ukraini»*: Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 21.04.2016 No. 1338-VIII // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>.

Інформація про автора

Шевченко Владислав Аркадійович – здобувач кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Дмитра Яворницького, 35, 5 корпус, м. Дніпро, 49000, Україна; e-mail: greisy25@gmail.com).

Інформація об авторе

Шевченко Владислав Аркадьевич – соискатель кафедры экономики и управления предприятием Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Дмитрия Яворницкого, 35, 5 корпус, г. Днепр, 49000, Украина; e-mail: greisy25@gmail.com).

Information about the author

V. Shevchenko – Ph.D. Applicant of Department of Economics and Business Management of Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho Ave., Building 5, Dnipro, 49000, Ukraine; e-mail: greisy25@gmail.com).

Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.

JEL Classification M2, F42, O04

УДК 65.01:339.9

НАНОРІВЕНЬ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Остапенко Т. Г.

Анотація. Проблема впливу діяльності окремої людини на ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства є актуальною і такою, що розглядається у статті. Метою статті є визначення впливу наноекономіки на розвиток менеджменту ЗЕД окремих підприємств для виокремлення людського чинника управління зовнішньоекономічних операцій. Результати дослідження визначають вплив наноекономіки на відносини ЗЕД, зокрема, на науково-технічну, організаційно-виробничу та соціально-економічну сфери цих відносин; на процес ЗЕД, а саме на підготовчий, основний і забезпечуючий етапи цього процесу; на систему менеджменту ЗЕД окремого підприємства, в тому числі на функції менеджменту ЗЕД (планування, організацію, мотивацію, координацію та контроль).

Ключові слова: наноекономіка, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, процес зовнішньоекономічної діяльності, відносини зовнішньоекономічної діяльності.

НАНОУРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Остапенко Т. Г.

Аннотация. Проблема влияния деятельности отдельного человека на эффективность осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия является актуальной и рассматривается в данной статье. Целью статьи является определение влияния нанозаконономики на развитие менеджмента ВЭД отдельных предприятий для выделения человеческого фактора управления внешнеэкономических операций. Результаты исследования определяют влияние нанозаконономики на отношения ВЭД, в частности, на научно-техническую, организационно-производственную и социально-экономическую сферы данных отношений; на процесс ВЭД, а именно на подготовительный, основной и обеспечивающий этапы этого процесса; на систему менеджмента ВЭД отдельного предприятия, в том числе на функции менеджмента ВЭД (планирование, организацию, мотивацию, координацию и контроль).

Ключевые слова: нанозаконономика, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), менеджмент внешнеэкономической деятельности, процесс внешнеэкономической деятельности, отношения внешнеэкономической деятельности.

THE NANO-LEVEL OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

T. Ostapenko

Abstract. The problem of influence of an individual on the effectiveness of foreign economic activity (FEA) of the enterprise is relevant and is considered in the article. The aim of the article is to determine the impact of the nano-economy on the development

© Остапенко Т. Г., 2016

of FEA management at an individual enterprise to single out the human factor in management of foreign economic operations. The results of the study demonstrate the impact of the nano-economy on foreign economic relations, in particular, in the scientific, technical, organizational, industrial and socio-economic spheres of these relations; the process of FEA, namely the preparatory, basic and support stages of this process; the system for management of FEA of an individual enterprise, in particular, on functions of FEA management (planning, organization, motivation, coordination and control).

Keywords: nano-economy, foreign economic activity (FEA), management of foreign economic activity, foreign economic activity process, foreign economic relations.

Постановка проблеми. Відомо, що зовнішньоекономічна діяльність є макрорівнем міжнародних економічних відносин, коли основним здійснювачем їх є окремі підприємства з різних країн світу. Проте суб'єктами цих відносин, з одного боку, є також держави, галузі та регіони, а окремі індивіди – з іншого. Симбіоз всіх цих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначає напрям руху і міжнародних зв'язків окремих підприємств та оптимізацію їх діяльності. Активне управління зовнішньоекономічною діяльністю можливе з урахуванням усіх її рівнів від державного до нанорівня (рівня окремої людини). Останній є найбільш актуальним в умовах глобалізації та фрагментації світогосподарських процесів. Тлумачення нанорівня менеджменту зовнішньоекономічної діяльності стає складовою наукового завдання оптимізації та підвищення ефективності світової економіки та глобальних ринків, що її формують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення особливостей зовнішньоекономічної діяльності та менеджменту зовнішньоекономічних відносин присвячували свої праці українські науковці, зокрема:

- Гребельник О. П. [1] визначив низку проблем, пов'язаних із зовнішньою торгівлею та і ЗЕД в Україні, охарактеризував причини та передумови розвитку ЗЕД і систему регулювання цього виду діяльності, виділив основні риси інструментарію регулювання відносин у сфері зовнішньої торгівлі, проаналізував сутність і структуру зовнішньоекономічного контракту, визначив особливості функціонування валютно-фінансового механізму регулювання зовнішньоекономічних відносин;

- Новак В. О., Мостенська Т. Л., Гуріна Г. С., Ільєнко О. В. [2] навели основні ознаки та принципи регулювання ЗЕД, визначили сучасну митну політику України, особливості здійснення експортно-імпорتنних операцій, особливості організації діяльності суб'єктів ЗЕД на міжнародних товарних ринках, особливості страхування ризиків при здійсненні ЗЕД;

- у праці Зінь Е. А. [3] було наведено характеристику об'єктів і суб'єктів ЗЕД, національних і міжнародних органів регулювання, форм виходу суб'єктів ЗЕД на зовнішній ринок, діяльності підприємств із іноземними інвестиціями;

- Тюріна Н. М. [4] визначила сутність і види ЗЕД, оцінила сучасний етап ЗЕД в Україні й особливості регулювання зовнішньоекономічних операцій суб'єктів господарювання, виокремила основні риси організації та технології міжнародних перевезень і зазначила основні напрями проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства;

- Кириченко О. А. [5] один із перших, хто визначив основи менеджменту ЗЕД. Так, у відповідному підручнику досліджено розкрито методологічні, організаційні та правові основи ЗЕД, особливості менеджменту ЗЕД в умовах глобалізації, інструментарій менеджменту в цій царині; розкрито стратегічний, міжнародний, фінансовий та інноваційний менеджмент ЗЕД; виокремлено систему міжнародних розрахунків і фінансування зовнішньої торгівлі;

- Дахно І. І. [6] зупинився на таких складових менеджменту ЗЕД: управління ЗЕД на національному та світовому рівнях; управління ЗЕД підприємств (ринкова стратегія суб'єкта ЗЕД, маркетингові дослідження в галузі ЗЕД, управління контрактною діяльністю тощо); менеджмент міжнародних підприємницьких проєктів (бізнес-план у ЗЕД, інвестиційний аналіз міжнародних капіталовкладень тощо);

- Козик В. В. [7] у практикумі з дисципліни «Основи ЗЕД» зупиняється на основних позиціях управління ЗЕД на рівні окремого підприємства.

Питанням наноекономіки та її впливу на менеджмент ЗЕД не приділяється особлива увага у працях науковців, визначається вплив людського капіталу на розвиток підприємств, галузей і держав. Так, Ємельянов С. Г. та Некрасова Н. О. [8] визначають провідну роль людського капіталу у процесі прогресивного економічного розвитку, коли автори окремо зупиняються не пріоритетах стратегічного вектора прогресивного зростання в соціальних та економічних сферах держав.

Формування цілей статті. Дослідження, що проводиться в цій статті, ставить собі за мету визначити вплив наноекономіки на розвиток менеджменту ЗЕД окремих підприємств для виокремлення людського чинника в управлінні зовнішньоекономічних операцій. Завданнями, які дозволяють досягнути цієї цілі, є такі:

- роль людини у створенні та формуванні зовнішньоекономічних відносин підприємства;
- характеристика впливу наноекономіки на формування процесного підходу у менеджменті ЗЕД;
- означення впливу наноекономіки на розвиток функцій менеджменту ЗЕД.



Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше словосполучення «зовнішньоекономічна діяльність» було використано у Конституції СРСР 1977 року без визначення та без наведення дефініції. З доти починає розроблятися напрям, що одержав таку ж назву, – ЗЕД. Україна стала першою республікою Радянського Союзу, що прийняла закон про ЗЕД (Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 15 квітня 1991 року [9]) і розтлумачила зміст цієї категорії: зовнішньоекономічна діяльність є діяльністю, що побудована на взаємозв'язках між суб'єктами господарювання України й іноземними підприємствами, яка має місце як на території України, так і за її межами. Це визначення фіксує те, що основним здійснювачем ЗЕД є саме підприємства.

Якщо звернутися до академічних підходів щодо визначення ЗЕД, то слід окремо зрозуміти зміст філософської категорії «діяльність» та категорії «зовнішньоекономічний». Так, «діяльність» – це активність людини щодо зміни буття. А «зовнішньоекономічний» – це такий, що виходить із внутрішнього середовища у зовнішнє і орієнтується на задоволення потреб іноземних споживачів національною продукцією та задоволення внутрішнього попиту іноземними товарами та послугами. Поєднуючи ці категорії, можна надати таке визначення ЗЕД: це процес трансформації внутрішньої діяльності підприємства у міжнародну, коли підприємство виходить на зовнішні ринки, використовуючи різні форми зв'язків і процесів.

Слід зауважити, що ЗЕД починається з прийняття рішення щодо ведення міжнародних операцій підприємства. Рішення приймає людина, зазвичай це менеджер чи власник підприємства. Система прийняття рішень залежить від того середовища, в якому діють окремі особи. Відомо, що середовище може бути внутрішнім і зовнішнім. Потрібно здійснювати постійний моніторинг і внутрішнього, і зовнішнього середовищ для формування уявлення про ті фактори, що мають особливий вплив на підприємство. Відомо, що управлінське рішення [10] – результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на розв'язання певної проблеми управління.

Коли сигнали середовища вказують на те, що можна досягнути більшого прибутку за рахунок ведення діяльності за кордоном, то менеджери мають прийняти рішення про можливість або експорт товарів чи послуг в інші країни, або про інвестування за кордон у створення відокремленої підприємницької структури. Зовнішнє середовище є дуже широким, і менеджер, що приймає рішення, має розумітися на законах і закономірностях розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносинах. Так, пояснити одну з тенденцій розвитку тих чи інших країн, а також відносин, що їх поєднують, покликане використання теореми Хекшера–Оліна, що засвідчує: країна буде експортувати ту продукцію, у виробництві якої використовується надлишковий ресурс, а імпортувати ті товари, що використовують у виробництві дефіцитний ресурс [11]. Тому відповідальні особи за прийняття «міжнародних» рішень мають оцінити можливості країн – майбутніх партнерів і прийняти рішення щодо місця та часу здійснення певної форми ЗЕД.

Слід підкреслити, що економіка окремих індивідів – це наноекономіка [12]. Означення наноекономіки наводяться лише К. Ерроу та Г. Клейнером, які зауважують, що наноекономіка є економікою людини, яка базується на формуванні економічної поведінки окремого індивіда та впливу її на всі сторони прояву сучасного економічного життя. Автор статті пропонує таке визначення: наноекономіка – це економіка людини, яка передбачає, що її продуктивною силою є окремих індивід, відносинами є процес набуття навичок економічної поведінки у дітей та дорослих, метою якого є забезпечення високих показників конкурентоспроможності та поширення досвіду її набуття в економічному середовищі певної країни. І її прояв – це можливість приймати рішення, оскільки це найбільш суб'єктивний прояв діяльності менеджера, адже знання, навички, компетенції та інтуїція – все це базис для прийняття оптимальних управлінських рішень, зокрема, стосовно міжнародного середовища.

Коли рішення прийнято стосовно виходу на ринок певної країни з товаром чи інвестиціями, топ-менеджерам підприємства необхідно визначитися з формою співпраці. У міжнародному менеджменті є така категорія, як рівень міжнародності бізнесу [13]. Глибина втягнення підприємства у міжнародне економічне середовище залежить від вибору форми співпраці:

- міжнародні торговельні операції (експортно-імпортні) є формою найбільш поверхневої співпраці – коли підприємці постачають товар, оплачують за нього, та їх відносини зазвичай призуляються на цьому;
- міжнародні валютно-фінансові операції (кредитні, розрахункові та валютні) є також поверхневими, адже підприємства використовують їх для забезпечення інших видів зв'язків;
- міжнародні технологічні операції є формою співпраці середньої глибини міжнародності, коли передається технологія (ліцензійні технологічні зв'язки); сторони пов'язані між собою протягом всього періоду співпраці, оскільки ліцензіат із ліцензіаром визначають і корегують всі умови співпраці;
- міжнародні інвестиційні операції – найбільш глибокі зв'язки, адже вони передбачають постійний зв'язок між інвестором і його партнером із-за кордону (весь час дії підприємства сторони активно співпрацюють).

Таким чином, знайти партнера для експортних операцій – це результат прийняття рішення відповідальною особою, яка не передбачає активний постійний взаємозв'язок між партнерами. Коли йдеться про об'єднання капіталу, то співпраця має базуватися на глибокій довірі та широкому горизонту співпраці від валютних за-

безпечуючих операцій до формування стратегічного розвитку спільної підприємницької структури у вигляді місії підприємства та його стратегічного плану.

Вибір форми співпраці також залежить від перспектив і можливостей партнерів по бізнесу. Необхідно використовувати основи крос-культурного менеджменту, коли знання ділових звичаїв іноземців і власних особливостей формує напрями прикладання зусиль і підвищення їх результативності. Наноекономіка відіграє також і тут особливу роль у налагодженні активних поверхневих чи глибинних відносин.

У визначенні ЗЕД ми акцентували увагу на різних видах відносин ЗЕД та процесі ЗЕД як основи трансформації внутрішньої діяльності підприємства на зовнішньоекономічну. Відносини та процес ЗЕД диктують методи використання управлінських функцій у менеджменті зовнішньоекономічних зв'язків на нанорівні.

Так, відносини ЗЕД залежать від виробничих відносин економічної системи, а саме від науково-технічних відносин, організаційно-виробничих і соціально-економічних. Це відносини, що формуються у рамках процесу економічного відтворення, починаючи від здійснення фундаментальних знань і до активного споживання цього продукту серед населення країни та за її межами. Всі відносини ЗЕД об'єднуються у сфери, напрями та відносини. Наведемо їх класифікацію:

1. Сфера науково-технічних відносин (відносини, які відповідають за міжнародне дослідження, розробку та впровадження новітніх знань), що включає два напрями:

1.1. Науковий напрям передбачає, що виконуються спільні фундаментальні та прикладні наукові дослідження, в яких основним результатом є фундаментальні ідеї щодо розвитку науки в цілому:

1.1.1. Наукові фундаментальні відносини ЗЕД, коли міжнародний колектив дослідників творить і синтезує нові закони науки;

1.1.2. Наукові прикладні відносини ЗЕД, коли творчий міжнародний колектив дослідників продукує знання, що може бути використане у практиці створення технологій для виробництва товарів чи послуг.

1.2. Технічний напрям передбачає створення практичних технологій для впровадження у виробництво:

1.2.1. Відносини щодо розробки нової технології, коли винахідники створюють нововведення і пропонують його для впровадження;

1.2.2. Відносини щодо передачі технологій від іноземного розробника до національного впроваджувача;

1.2.3. Відносини щодо впровадження іноземної технології у виробничий процес, коли національне виробництво адаптується для впровадження нового технологічного рішення з-за кордону.

2. Сфера організаційно-виробничих відносин, які характеризуються створенням серійного виробництва на основі залучених міжнародних і національних інвестицій, розподілом виготовленої продукції в середині країни та за кордоном, обміном продукції на оплатній основі на товари та ресурси, необхідні для стратегічного розвитку підприємства:

2.1. Виробничий напрям відносин ЗЕД, який передбачає спільне з іноземним партнером виробництво певної продукції та / чи послуг:

2.1.1. Інвестиційні відносини ЗЕД, що передбачають спільне з іноземним партнером капіталовкладення для виробництва певних продуктів;

2.1.2. Коопераційні відносини ЗЕД, що означають створення технологічних зв'язків для налагодження спільного збирання машинної продукції на одному підприємстві з використанням вузлів і деталей з-за кордону.

2.2. Розподільчо-обмінний напрям відносин ЗЕД, який визначається здійсненням торговельних операцій для поширення товарів чи послуг за межі країни:

2.2.1. Розподільчі відносини ЗЕД, коли визначаються географічні напрямки експорту й імпорту готової продукції (товарів чи послуг);

2.2.2. Обмінні відносини ЗЕД, що передбачають обмін товарів на такі, що необхідні постачальнику (так звані операції зустрічної торгівлі).

3. Сфера соціально-економічних відносин у ЗЕД, які передбачають систему споживання продуктів національного й іноземного походження:

3.1. Напрямок відносин колективного споживання у ЗЕД, коли споживаються товари виробничого призначення і їх споживачами є підприємства;

3.2. Напрямок відносин індивідуального споживання у ЗЕД, коли національні споживачі (окремі індивідууми) споживають продукцію кінцевого призначення.

Всі відносини ЗЕД здійснюються підприємствами за рішенням відповідальної особи, зазвичай – менеджера ЗЕД. Який вид діяльності використати – залежить від ситуації на певному підприємстві. Якщо це заново створена підприємницька структура, то у більшій кількості випадків будуть обрані розподільчо-обмінні відносини (зовнішня торгівля), якщо це підприємство, що виготовляє продукт для кінцевого споживача, то це підприємство може вирішити, чи продавати товар напряму чи через посередника, або інвестувати кошти в країну, де найбільше потребують цієї продукції, і де ефект масштабу дасть змогу здешевити витрати та збільшити прибутки. Звісно, якщо йдеться про споживчий напрям відносин ЗЕД, то необхідно при розробці

плану виходу на міжнародні ринки враховувати психологічні, ментальні, національні й інші особливості споживачів цієї країни-партнера.

Національні стереотипи лежать в основі формування наноекономічного рівня в системі ЗЕД. Саме від людини залежить порозуміння у міжнародному колективі, в якому за різні функції управління відповідають представники різних націй. Також для укладання зовнішньоекономічного контракту важливим є врахування ментальних і психологічних особливостей закордонних партнерів.

Автор статті визначає, що процес ЗЕД – це сукупність послідовних дій щодо здійснення певних відносин ЗЕД. Всі послідовні дії передбачають такі етапи:

1) Підготовчий етап, який пов'язаний із підготовкою до здійснення відносин ЗЕД. Цей етап передбачає виконання таких дій після прийняття рішення про вихід у міжнародне середовище: дослідження зарубіжного ринку, пошук контрагента, вибір партнера та підготовку до укладання зовнішньоекономічної домовленості. Це всі ті дії, які готують контрагентів до виконання основної діяльності на зовнішній арені;

2) Основний етап, що пов'язаний з виконанням дій, – основи відносин ЗЕД (так, якщо це розподільчо-обмінні відносини, то виконується торгівля, якщо це технічні відносини, то це або трансфер технологій, або створення спільного фундаментального знання міжнародним колективом дослідників). Передбачає виконання таких дій: переговори щодо умов майбутньої співпраці; підготовка тексту зовнішньоекономічної угоди; підписання зовнішньоекономічного контракту; виконання відносин ЗЕД, прописаних у тексті зовнішньоекономічного договору;

3) Забезпечуючий етап, що характеризується виконанням допоміжних дій для ефективного виконання умов зовнішньоекономічної угоди. До цих дій відносять: митне забезпечення угоди, коли митний брокер виконує дії щодо очистки цієї угоди від митних формальностей; транспортне забезпечення угоди, коли менеджер ЗЕД знаходить транспортувальника та налагоджує з ним контакт для здійснення перевезення; логістичне забезпечення угоди, коли визначаються напрями та умови поставки товарів, послуг і технологій у міжнародному середовищі.

Етапи процесу ЗЕД здійснюють окремі спеціалісти і це – основа впливу наноекономіки на ці процеси. Спеціалісти об'єднані в межах підрозділу ЗЕД підприємства. Зазвичай відділ ЗЕД окремого підприємства складається з таких посадових осіб: начальник відділу ЗЕД, заступник начальника, менеджер ЗЕД, спеціаліст з міжнародної логістики, митний брокер, перекладач. Всі ці особи діють спільно і координують свої зв'язки на рівні начальника відділу. Так, всі фахівці беруть участь у всіх етапах процесу ЗЕД, особливо це стосується менеджера ЗЕД, який здійснює підготовку, забезпечення, і звісно – відстеження основних дій щодо відносин ЗЕД цього підприємства.

Фахівці відділу ЗЕД, крім іншого, мають здійснювати управлінські дії щодо розвитку відносин ЗЕД. Основу цих дій складають два підходи: функціональний і процесний. Вплив наноекономіки на функції менеджменту ЗЕД опишемо окремо.

Відомо, що фоновими функціями загального менеджменту є: планування, організація, мотивація, координація і контроль. Первинна функція менеджменту – планування – має бути об'єктивною, але залежить від суб'єктивних чинників. І ці суб'єктивні чинники є чинниками, що виникають в управлінській активності окремих індивідуумів. Для формування плану ЗЕД необхідно сформувати місію, стратегічні, тактичні та операційні цілі виходу підприємства на зовнішні ринки. Необхідно зауважити, що моніторинг зовнішнього середовища має здійснювати маркетолог, який при активних зовнішньоекономічних операціях має бути співробітником відділу ЗЕД. Відомо, що розробку місії і стратегічних цілей формують топ-менеджери підприємства, що здійснює ЗЕД, це означає, що менеджери такого рангу мають розумітися на питаннях і проблемах міжнародного середовища та повинні мати всю необхідну інформацію від підлеглих щодо тенденцій розвитку і середовища, а також підприємства зокрема.

Організація як функція менеджменту ЗЕД передбачає, що формуються процесні відносини, коли є бізнес-процеси ЗЕД, які ми описали при розгляді процесу ЗЕД (послідовність дій щодо виходу підприємства на міжнародні ринки). Окремі дії цього процесу здійснюють менеджери ЗЕД та інші фахівці відповідного відділу. Та, крім того, організація як функція менеджменту ЗЕД визначається формуванням організаційної структури управління ЗЕД. Слід зауважити, що організаційна структура ЗЕД залежить від інтенсивності здійснення цих зовнішньоекономічних операцій. Так, якщо ці операції хаотичні та поодинокі, то відповідний відділ може не створюватися, і функції менеджера ЗЕД можуть бути покладені на іншого фахівця, що виконує і обов'язки менеджера ЗЕД, і митного брокера, і маркетолога, і перекладача. Коли відносини ЗЕД стають більш-менш активними, то може бути прийняте рішення про створення відповідного підрозділу в межах підприємства, який, як зазначалося, має складатися з керівників і виконавців. Об'єктивні умови формування організаційної структури ЗЕД впливають на якість виконання обов'язків певних посадових осіб. А посадові особи, у свою чергу, визначають оптимальність побудови цієї організаційної структури.

Мотивація як функція менеджменту ЗЕД є найбільш суб'єктивним чинником розвитку ЗЕД певного підприємства, оскільки стосується відносин «людина – людина». Основний мотиватор у ЗЕД – це керівник під-

розділу, який здійснює координацію відповідних відносин. Умови мотивації достатньо суб'єктивні, і до кожного працівника має бути свій підхід. Має бути мотивація щодо вивчення та використання іноземної мови, розуміння норм і принципів міжнародного економічного права, знання українського законодавства у галузі ЗЕД, щодо розуміння стереотипів поведінки іноземних партнерів і використання цих стереотипів у спільній діяльності міжнародних партнерів.

Координація як функція менеджменту є сферою зобов'язань керівників різних рівнів підприємства, що здійснює ЗЕД. Координувати означає створювати синергійний ефект від спільної дії різних підрозділів підприємства. Адже розрізнені дії цих підрозділів є перешкодою на шляху досягнення мети ЗЕД. І такий синергійний ефект відбувається, коли активна взаємодія не тільки між підрозділами, але і між окремими працівниками. Спількування в межах підприємства має бути оптимальним і таким, що призводить до прийняття управлінських рішень, які роблять ЗЕД компанії більш ефективним.

Контроль як заключна функція менеджменту ЗЕД здійснюється менеджерами для врахування відповідності результатів планам. Контрольна функція є також здебільшого суб'єктивною, хоча відстеження відповідностей має базуватися на єдиних підходах цього підприємства, що здійснює ЗЕД.

Висновки. Наноекономіка є одним із рівнів системи зовнішньоекономічної діяльності, яка засвідчує, що людина як суб'єкт наноекономіки впливає на здійснення зовнішньоекономічних операцій і залежить від неї. Адже суб'єктивний чинник є ключовим у здійсненні процесу та відносин ЗЕД.

Від людського чинника залежить також і здійснення процесу та відносин ЗЕД, особливо у царині прийняття управлінських рішень щодо виходу підприємства на зовнішні ринки та подолання ризиків зовнішнього середовища.

Нанофактор також впливає на забезпечення функцій менеджменту ЗЕД, коли від індивідуального підходу залежить здійснення планування, організації, мотивації, координації та контролю. Виконання всіх функцій менеджменту ЗЕД має базуватися на синергічному підході щодо підсилення всіх функцій різних працівників відділу ЗЕД та інших підрозділів підприємства.

Отже, нанорівень системи ЗЕД є ключовим у підготовці та здійсненні процесу та відносин ЗЕД конкретного підприємства та у формуванні базису виконання функцій менеджменту ЗЕД.

Напрямами подальших досліджень можуть стосуватися визначення нанорівня міжнародних економічних відносин, складовими яких є зовнішньоекономічна діяльність. Крім того, перспективними дослідженнями є дослідження щодо нанорозвитку глобальних ринків високих технологій, яким присвячено рукопис докторської дисертації автора.

Література: 1. Гребельник О. П. Основи ЗЕД: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2008. 432 с. 2. Новак В. О., Мостенська Т. Л., Гуріна Г. С., Ільєнко О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник. Київ: Кондор, 2012. 552 с. 3. Зінь Е. А., Дука Н. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: Кондор, 2009. 432 с. 4. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2013. 408 с. 5. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2002. 384 с. 6. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2006. 304 с. 7. Козик В. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: практикум. Київ: Знання, 2013. 454 с. 8. Емельянов С. Г., Некрасова Н. О. Провідна роль людського капіталу в процесі прогресивного економічного розвитку країн. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 157 (3–4 (1)). С. 19–21. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V157-0005>. 9. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада УРСР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>. 10. Шишкин Е. В., Чхартишвили А. Г. Математические методы и модели в управлении: учеб. пособие. М.: Дело, 2012. 440 с. 11. Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 1998. 416 с. 12. Arrow K. Reflection on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy. L.: Macmillan, 1987. 734 p. 13. Международный менеджмент: учеб. для вузов/под ред. С. Э. Пивоварова, Д. И. Баркана, Л. С. Тарасевича, А. Й. Майзеля. СПб.: Питер, 2000. 624 с.

References: 1. Hrebelnyk O. P. Osnovy ZED: navch. posib. Kyiv: TsUL, 2008. 432 p. 2. Novak V. O., Mostenska T. L., Hurina H. S., Ilienko O. V. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva: pidruchnyk. Kyiv: Kondor, 2012. 552 p. 3. Zin E. A., Duka N. S. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti: pidruchnyk. Kyiv: Kondor, 2009. 432 p. 4. Tiurina N. M. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva: navch. posib. Kyiv: TsUL, 2013. 408 p. 5. Kyrychenko O. A. Menedzhment zovnishnoekonomichnoi diialnosti: navch. posib. Kyiv: Znannia-Pris, 2002. 384 p. 6. Dakhno I. I. Menedzhment zovnishnoekonomichnoi diialnosti: navch. posib. Kyiv: TsUL, 2006. 304 p. 7. Kozyk V. V. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti: praktykum. Kyiv: Znannia, 2013. 454 p. 8. Yemelianov S. H., Nekrasova N. O. *Providna rol liudskoho kapitalu v protsesi prohresyvnoho ekonomichnoho rozvytku krain* [The Role of Human Capital In The Process Of Progressive Economic Development of Countries]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2016. No. 157 (3–4 (1)). P. 19–21. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V157-0005>. 9. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 16.04.1991 No. 959-XII // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada URSR. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.



10. Shishkin E. V., Chhartishvili A. G. Matematicheskiye metody i modeli v upravlenii: ucheb. posobiye. M.: Delo, 2012. 440 p.
11. Kireyev A. P. Mezhdunarodnaya ekonomika: v 2 ch. Part 1. Mezhdunarodnaya mikroekonomika: dvizheniye tovarov i faktorov proizvodstva. ucheb. posobiye dlya vuzov. M.: Mezhdunar. otnosheniya, 1998. 416 p. 12. Arrow K. Reflection on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy. L.: Macmillan, 1987. 734 p. 13. Mezhdunarodnyy menedzhment: ucheb. dlya vuzov/pod red. S. Ye. Pivovarova, D. I. Barkana, L. S. Tarasevicha, A. J. Mayzelya. SPb.: Piter, 2000. 624 p.

Інформація про автора

Остапенко Тетяна Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств Національного авіаційного університету (просп. Космонавта Комарова, 1, м. Київ, 03058, Україна; e-mail: ostapenco@ukr.net).

Информация об авторе

Остапенко Татьяна Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий Национального авиационного университета (просп. Космонавта Комарова, 1, г. Киев, 03058, Украина; e-mail: ostapenco@ukr.net).

Information about the author

T. Ostapenko – Ph.D., Associate Professor of Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises of National Aviation University (1 Kosmonavta Komarova Ave., Kyiv, 03058, Ukraine; e-mail: ostapenco@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
30.08.2016 р.*

JEL Classification: G 21, M 31

УДК [336.71:339.138](075.8)

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПРОДАЖІВ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Кривич Я. М.

Анотація. Виокремлено специфічні особливості банківських послуг, серед яких варто зазначити такі: складність до прийняття, враховуючи низький рівень фінансової обізнаності населення; негативне ставлення клієнтів до банків (низький рівень довіри до банківської системи в цілому); надвисокий рівень конкуренції на фоні подібності усіх банківських продуктів; вторинність задоволення потреб банківськими послугами тощо. Охарактеризовано методи персонального продажу у банківській сфері. Також у ході здійсненого дослідження формалізовано етапи продажу банківських послуг та охарактеризовано зміст кожного з них. Мета статті полягає у побудові ефективної системи персональних продажів у банківській сфері. Під час здійсненого дослідження автором було використано такі загальнонаукові методи: наукова абстракція, індукція та дедукція, аналіз і синтез (при визначенні специфіки продажу банківських послуг); метод аналогій (при аналізі етапів продажу банківських послуг).

Ключові слова: банківські послуги, персональний продаж, повторний продаж, перехресні продажі, «будинок продажів», етапи продажу.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Кривич Я. Н.

Аннотация. В работе выделены специфические особенности банковских услуг, среди которых стоит отметить следующие: сложность к восприятию, учитывая низкий уровень финансовой грамотности населения; негативное отношение клиентов к банкам (низкий уровень доверия к банковской системе в целом); сверхвысокий уровень конкуренции.

© Кривич Я. М., 2016

ци на фоні схожості всіх банківських продуктів; вторичність задоволення потреб банківськими послугами і тому подібне. Охарактеризовані методи персональних продажів в банківській сфері. Також в ході проведеного дослідження формалізовані етапи продаж банківських послуг, а також охарактеризовано зміст кожного з них. Мета статті заключається в побудові ефективної системи персональних продажів в банківській сфері. В ході проведеного дослідження автором були використані наступні загальнонаукові методи: наукова абстракція, індукція і дедукція, аналіз і синтез (при визначенні специфіки продаж банківських послуг) метод аналогій (при аналізі етапів продаж банківських послуг).

Ключевые слова: банківські послуги, персональні продажі, повторні продажі, перехресні продажі, «дом продаж», етапи продаж.

PECULIARITIES OF THE ORGANIZATION OF SALES IN THE BANKING SPHERE

Ya. Kryvych

Abstract. The paper highlights peculiarities of banking services, among which there should be mentioned: the difficulty to accept, taking into account the low level of the population financial awareness; the negative attitude of customers to banks (low confidence in the banking system as a whole); the extremely high level of competition due to the similarity of all banking products; secondariness of meeting the demands for banking services, etc. Methods of personal selling in the banking sphere are characterized. Furthermore, in the course of the research the stages of the selling of banking services are formalized and the content of each of them is described. The purpose of the article is to build an efficient personal selling system in the banking sphere. During the research the author used the following general scientific methods: scientific abstraction, induction and deduction, analysis and synthesis (for determining the specifics of the sale of banking services); method of analogies (for analyzing the stages of the sale of banking services).

Keywords: banking, personal selling, reselling, cross-selling, «sales building», sales stages.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби банки змушені боротися за клієнтів шляхом пропозиції нових інноваційних продуктів, запровадження різноманітних програм лояльності, ведення політики низьких цін, а також покращення якості обслуговування, оволодіння менеджерами новими техніками продажів. Акцентуємо також увагу на тому, що одним із основних стратегічних завдань банків нині стає орієнтація на встановлення та збереження тривалих взаємовигідних партнерських відносин із клієнтами. Саме тому процес продажу не завершується на стадії укладення угоди купівлі-продажу, а продовжується шляхом здійснення, як після продажного обслуговування клієнтів, так і застосування технологій перехресного продажу. Чітка орієнтація в особливостях організації процесу продажу у банку забезпечує не просто залучення нових клієнтів, але і вибудовування взаємовигідних, довгострокових відносин із ними, їх лояльність, а отже, і отримання банком стабільного прибутку. Отже, з метою побудови ефективної системи продажів необхідно проаналізувати та виявити особливості процесу продажів у банківській сфері в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів специфіки продажу у банківській сфері присвятили свої праці такі відомі зарубіжні вчені, як: Ф. Арнабольді, А. Бергер, Р. ДеЯнг, С. Моріарті, П. Клаєрс та ін. Вирішенню цієї проблеми присвячені й окремі праці вітчизняних науковців, серед яких: В. Божкова, Т. Васильєва, О. Вовчак, С. Єгоричева, С. Леонов. Проте, незважаючи на значний інтерес до зазначеної проблеми, подальшого дослідження потребує низка питань, зокрема, щодо вивчення специфіки продажу в банківській сфері, визначення алгоритму його здійснення, а також особливостей побудови лінії поведінки менеджерів із продажу, донесення інформації клієнтам про банківські продукти, аргументації та контраргументації тощо.

Результати дослідження. Практично всі фахівці у сфері продажу наголошують на тому, що порівняно з товарами послуги продавати набагато складніше. Як правило, причиною цього вони називають основну відмінність послуг від товарів – їх нематеріальність. Саме «невідчутність» послуги й ускладнює процес її продажу. Крім того, існують також певні специфічні особливості, притаманні саме банківським послугам:

- абстрактність (невідчутність і складність для сприйняття);
- невіддільність послуги від джерела;
- непостійність якості (неоднаковість) послуг;
- неможливість збереження банківських послуг;
- договірний характер банківського обслуговування;
- зв'язок банківського обслуговування з грошима;

- протяжність обслуговування у часі;
- складність до сприйняття, враховуючи низький рівень фінансової обізнаності населення;
- негативне ставлення клієнтів до банків (низький рівень довіри до банківської системи в цілому);
- надвисокий рівень конкуренції на фоні подібності всіх банківських продуктів;
- вторинність задоволення потреб банківськими послугами.

Говорячи про особливості організації процесу, варто зазначити, що він може здійснюватися як персонально (безпосередньо менеджером, *personal selling*), дистанційно (*on-line banking*), так і за допомогою автоматизованих точок продажу (банкоматні мережі, мережі I-box, IVR (*Interactive Voice Response Systems*) тощо). Проте ключовим у розповсюдженні банківських послуг є метод персонального продажу, саме тому в межах цього дослідження основний акцент зроблено на ньому.

Персональне обслуговування – це використання висококласних фахівців, які персонально взаємодіють із клієнтом, аналізуючи та прогнозуючи при цьому його індивідуальні потреби у фінансових продуктах, розробляють і здійснюють індивідуальні схеми обслуговування [5]. На практиці існують такі методи персонального продажу у банківській сфері:

- одиночні продажі – це продаж продукту одного найменування, наприклад, відкриття розрахункового рахунку або одержання кредиту;
- пакетні продажі – це продаж комплексу послуг, причому як суто банківських, так і мікс із банківських і небанківських. Так, у якості прикладу першого випадку можна привести пропозицію клієнту дебетової картки та дистанційного обслуговування, тоді як у другому випадку банк пропонує разом зі своїми послугами страхові чи інвестиційні;
- перехресні продажі (англ. – *cross-sell*) – надання клієнтам додаткових банківських послуг [3]. Всі клієнти, які мають рахунки в банку, є мішенями для крос-продажів. На думку Л. Річардсона, «нинішні клієнти є кращими джерелами додаткового бізнесу» [2]. Таким клієнтам можна пропонувати додаткові послуги, які можуть задовольнити інші їх фінансові потреби. Наприклад, клієнт, який регулярно слідкує за станом свого рахунку, буде користуватися послугою SMS, яка інформує клієнтів банку щодо конкретних операцій, які були проведені. Крос-продажі є життєво важливим фактором у розвитку та збереженні частки ринку. Дослідження показали, що зв'язок між клієнтами та банком значно посилюється з кожною отриманою послугою. Через зміни в банківській сфері клієнти очікують від банків задоволення всього спектра своїх фінансових потреб [4]. Використання технології ведення перехресних продажів допомагає банкірам не лише зафіксувати своїх клієнтів, але і блокувати конкурентів. Константа відносин, які колись існували в банківській справі, не є частиною банківського клімату сьогодні;
- індивідуальний продаж полягає у просуванні ексклюзивних послуг для преміум сегмента. Впровадження дорогих послуг конкретизується через надання елітарності існуючим послугам і впровадження послуг, які не мають аналогів на ринку.

Особливість організації процесу продажів у банківській сфері полягає також і у тому, що менеджер із продажу банківських продуктів паралельно має надати клієнту консультативні послуги. Переважна більшість людей очікує від працівника банку, що останній допоможе розібратися в пропонованих фінансових інструментах, наприклад, роз'яснить механізм нарахування відсотків за вкладом або допоможе коректно обрати спосіб інвестування, що зрештою поліпшить їхнє фінансове становище. Метою консультативного продажу є розвиток довгострокових взаємовигідних партнерських відносин. Консультативний продаж відрізняється від інших категорій продажу тим, що в центрі уваги – клієнт, а не продукт.

Окремо значимо також, що особливе значення у банківській сфері має «повторний продаж» (англ. – *up-sell*), що вважається більш ефективними, ніж продаж новим клієнтам. Так, результати фундаментальних досліджень показують, що збільшення частини постійних покупців на 5 % збільшує обсяги продажу на 25 %, а витрати на залучення нового клієнта на обслуговування до банку є більшими приблизно в 5–10 разів, аніж на утримання наявного. Тож налагодження ефективної системи продажів у банку, в основу якої покладено встановлення довготривалих взаємовідносин з клієнтом шляхом максимального задоволення потреб останнього, – першочергове завдання будь-якого банку.

Розглянемо більш детально етапи продажу банківських послуг. Зауважимо, що в різних «школах продажів» виділяють від 5 до 16 етапів. Проте ключовими з них є сім етапів, які візуально можна подати у вигляді «будинку продажів» (рис. 1). Охарактеризуємо зміст кожного з поданих на рис. 1 етапів продажу банківських послуг.

Підготовка до зустрічі з клієнтом. Чітка орієнтація в продуктивній лінійці банку досить часто є складним і трудомістким завданням для менеджера з продажу. Банки пропонують різні продукти, кількість яких може варіюватися від 20 до 200 продуктів. Зазвичай менеджери з продажу не зобов'язані знати всі продукти, що продаються банком, але мають орієнтуватися в базовій їх кількості. У більшості випадків без адекватної інформації про продукт процес продажу приречений. Крім того, чітка орієнтація в продуктивній лінійці не

лише дозволяє повною мірою задовольнити потреби клієнта, але і розпізнати можливості до здійснення перекресного продажу.

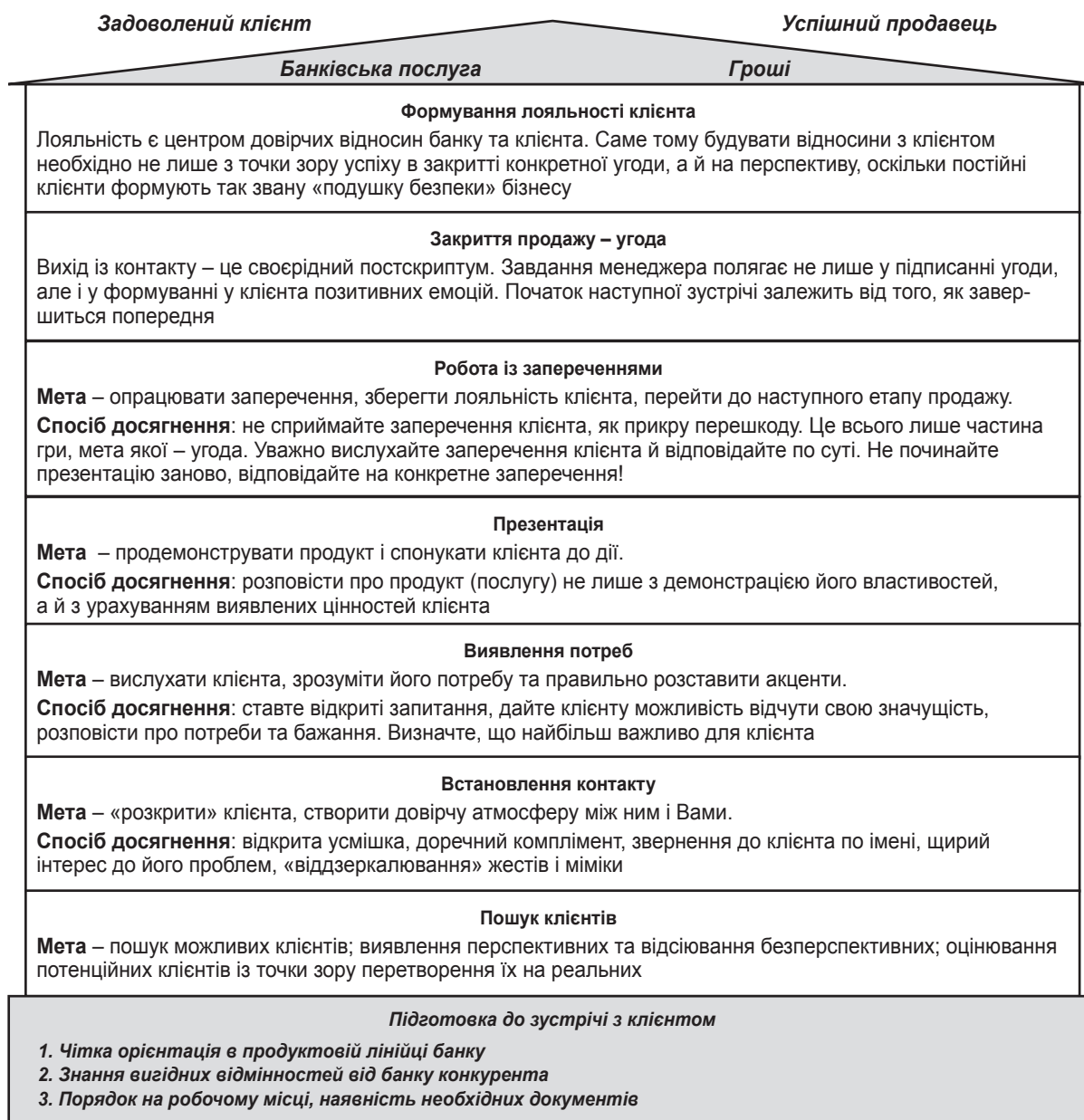


Рис. 1. «Будинок продажів»

Пошук клієнтів. Будь-який успішний менеджер із продажу, зокрема банківських продуктів, повинен постійно оновлювати базу даних своїх клієнтів. В цілому можна виділити шляхи залучення клієнтів через: давніх клієнтів, які успішно обслуговуються в цьому банку; особисті зв'язки менеджерів; інформацію про спеціалізовані виставки, симпозиуми, конференції; інформацію про проблемні банки та перехоплення їх клієнтів тощо.

Встановлення контакту з клієнтом. Мистецтво особистого продажу повністю залежить від умінь менеджера з продажу встановити зв'язок із клієнтом, справити на нього враження та встановити довірчі відносини. Аналізуючи фактори, що впливають на ефективність встановлення контакту, варто виокремити такі: вербальні (значення слів), невербальні (рухи, зовнішній вигляд, манера поведінки) та паралінгвістика (тембр голосу, мелодійність, ритм) [6]. Тож для того, щоб легко встановити контакт із клієнтом і здійснити продаж комерційної пропозиції, банківський працівник має чітко розуміти психологічні аспекти невербального спілкування та орієнтуватися в типології клієнтів.



Виявлення потреб. Шлях до продажу пролягає через дослідження потреб клієнта. При цьому необхідно враховувати надзвичайно важливу з точки зору маркетингу обставину: люди купують користь, а не властивості продукту. Тому основою особистого продажу повинен бути не продукт і його характеристики, а вигода для клієнта. Зокрема, банківські послуги можуть задовольнити такі потреби клієнтів: дохід і при множення, економію та збереження, безпеку й надійність, зручність використання та управління.

Презентація. Особливість цього етапу полягає в тому, що менеджер з продажу, з'ясувавши попередньо потреби потенційного клієнта, презентує йому послуги банку та вигоди від їх використання для клієнта.

Варто акцентувати увагу на тому, що особливості презентації банківських продуктів різняться залежно від умов, в яких вона відбувається. Зокрема, можна виокремити два різновиди презентацій: презентація телефоном і презентація при зустрічі. Ефективна бесіда телефоном триває не більше 3–7 хвилин. Особиста зустріч, на відміну від телефонної розмови, може тривати довше 7 хвилин, іноді кілька годин, залежно від складності та важливості питань.

На цьому етапі менеджеру з продажу вкрай важливо користуватися такими прийомами, як: аргументація різної «ударної» сили, виходячи з потреб клієнта; тлумачення властивостей банківської послуги з позиції вигід для клієнта; бесіда мовою клієнта (менеджер із продажу може різнобічно демонструвати свою компетентність, використовуючи професійну лексику, але при цьому йому не завадило б пам'ятати застереження маркетолога Марселя Шапотена про те, що «клієнта переконуює не те, що ми говоримо, а те, що він розуміє» [8]).

Робота із запереченнями. Основне завдання менеджера з продажу на цьому етапі – зрозуміти зміст заперечення, щоб знайти гідний контраргумент або, за ситуацією, – альтернативний банківський продукт. На цьому етапі доцільним є застосування технології рефреймінгу, зміст якої полягає у зміні точки зору клієнта до предмета розмови за рахунок перестановки акцентів, зміни контексту [1].

Закриття продажу – угода. Це логічне завершення комунікації менеджера з продажу з клієнтом. При цьому менеджер із продажу має укласти угоду з клієнтом не лише в інтересах банку, захищаючи свій прибуток, але і в інтересах клієнта, встановивши, таким чином, довготривалі відносини з останнім.

Останній етап – формування лояльності клієнта. Лояльність споживачів – це їх схвальне ставлення до продуктів, послуг, сервісу, торгової марки, логотипу, зовнішнього вигляду, персоналу, місця продажу тощо певної компанії [7]. Отже, лояльність – це прихильність клієнта до свого банку, готовність продовжувати співпрацю з ним, а також рекомендувати його своїм друзям і знайомим. Формування у клієнтів лояльності до банку не відбувається саме по собі. На цей процес впливає безліч факторів, в першу чергу – задоволеність різними аспектами співробітництва з банком, що є необхідною умовою для формування лояльності. Чим більше задоволений клієнт, тим більше він лояльний до свого банку.

Висновки. Попри технологічну революцію та активне запровадження в банківську діяльність концепції «Банк 3.0», метод персонального продажу не втрачає своєї актуальності та є ключовим у розповсюдженні банківських послуг. Технологія персонального продажу полягає у безпосередньому контакті менеджера з продажем з клієнтом. При цьому акцентує увагу на тому, що процес продажу у банківській сфері має свою специфіку, обумовлену специфічними особливостями банківських послуг, а саме: складність до сприйняття, враховуючи низький рівень фінансової обізнаності населення; негативне ставлення клієнтів до банків (низький рівень довіри до банківської системи в цілому); надвисокий рівень конкуренції на фоні подібності всіх банківських продуктів; вторинність задоволення потреб банківськими послугами тощо. Окремо варто акцентувати увагу також і на особливостях технології здійснення продажу у банківській сфері. Так, у роботі формалізовано етапи продажу банківських послуг, які наведено у вигляді «будинку продажів». Дотримання запропонованого алгоритму продажу сприяє збільшенню його обсягів і розвитку довгострокових відносин, спрямованих на збереження наявної клієнтської бази банку шляхом формування у клієнтів лояльності до банку та продажу нових банківських продуктів.

Перспективи подальших досліджень полягають у дослідженні особливостей продажу банківських послуг через різні канали комунікації, зокрема, соціальні медіа та мобільні додатки. Крім того, окремий науковий інтерес, зважаючи на домінуючу нині у банківській сфері концепцію «Банк 3.0», становить технологія здійснення цифрового мерчандайзингу.

Література: 1. Cespedes Frank V. *Aligning Strategy and Sales: The Choices, Systems and Behaviors That Drive Effective Selling.* Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2014. 2. Richardson L. *Bankers in the Selling Role: A Consultative Guide to Cross-Selling Financial Services.* Canada: Wiley & Sons Inc, 1992. 3. Ritter D. *Relationship Banking: Cross-Selling The Bank's Products & Services To Meet Your Customer's Every Financial Need.* New Jersey: Probus Publishing Co., 1993. 4. Васильєва Т. А., Радченко О. В., Кривич Я. М. Оцінювання ефекту від застосування маркетингових комунікацій банку. *Економічний часопис-XXI.*

2014. № 7–8 (1). С. 65–69. **5.** Дубовик О. В., Бойко С. М., Вознюк М. А., Гірченко Т. Д. Маркетинг у банку: навч. посіб. Київ: Алєрта, 2007. 275 с. **6.** Торяник Ж. І., Антимоник К. В. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1 (16). С. 220–224. **7.** Федірко В. В. Управління клієнтською базою в системі маркетингу відносин банку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Суми, 2009. 248 с. **8.** Управління продажем банківських послуг: навч. посіб./за заг. ред. Т. А. Васильєвої, Я. М. Кривич. Суми: СумДУ, 2016. 227 с.

References: **1.** Cespedes Frank V. *Aligning Strategy and Sales: The Choices, Systems and Behaviors That Drive Effective Selling*. Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2014. **2.** Richardson L. *Bankers in the Selling Role: A Consultative Guide to Cross-Selling Financial Services*. Canada: Wiley & Sons Inc, 1992. **3.** Ritter D. *Relationship Banking: Cross-Selling The Bank's Products & Services To Meet Your Customer's Every Financial Need*. New Jersey: Probus Publishing Co., 1993. **4.** Vasyliєva T. A., Radchenko O. V., Kryvyч Ya. M. *Otsiniuvannia efektu vid zastosuvannia marketynhovykh komunikatsii банку* [Evaluation of the Effect of the Application of Marketing Communications of the Bank]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2014. No. 7–8 (1). P. 65–69. **5.** Dubovyk O. V., Boiko S. M., Vozniuk M. A., Hirchenko T. D. *Marketynh u банку: navch. posib*. Kyiv: Alerta, 2007. 275 p. **6.** Torianyk Zh. I., Antymonyk K. V. *Novi tendentsii bankivskoho marketynhu: vitchyzniani i zarubizhnyi dosvid* [New Trends in Bank Marketing: Domestic and Foreign Experience]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho банку Ukrainy*. 2013. No. 1 (16). P. 220–224. **7.** Fedirko V. V. *Upravlinnia kliientskoiu bazoiu v systemi marketynhu vidnosyn банку: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*. Sumy, 2009. 248 p. **8.** *Upravlinnia prodazhem bankivskykh posluh: navch. posib./za zah. red. T. A. Vasyliєvoi, Ya. M. Kryvyч*. Sumy: SumDU, 2016. 227 p.

Інформація про автора

Кривич Яна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумського державного університету (вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40000, Україна; e-mail: y.kryvyч@uabs.sumdu.edu.ua).

Информация об авторе

Кривич Яна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования Сумского государственного университета (ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40000, Украина; e-mail: y.kryvyч@uabs.sumdu.edu.ua).

Information about the author

Ya. Kryvyч – Ph.D., Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance of Sumy State University (2 Rimskoho-Korsakova Str., Sumy, 40000, Ukraine; e-mail: y.kryvyч@uabs.sumdu.edu.ua).

*Стаття надійшла до ред.
25.08.2016 р.*

JEL Classification: M210; L230

УДК 658:005.5

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

**Літвінов О. С.
Капалан С. М.**

Анотація. Розглянуто сутність понять «механізм» і «господарський механізм». У складі господарського механізму окремо розглянуто такі його складові, як економічний, організаційний та організаційно-економічний механізми. Під економічним механізмом запропоновано розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, що враховує особливості їх зовнішнього та внутрішнього середовища. Головним економіч-

© Літвінов О. С., Капалан С. М., 2016



ним інтересом суб'єкта господарювання є задоволення потреб ринку, завдяки чому підприємство має змогу отримувати прибуток. Зовнішніми елементами впливу на економічні інтереси підприємства, крім особливостей попиту на ринку, є конкурентне середовище, особливості ресурсних ринків, макроекономічні складові (податкова, грошово-фінансова, політико-законодавча й ін.). Внутрішнім елементом впливу на економічні інтереси є сформована певним чином сукупність факторів-ресурсів підприємницької діяльності. Під організаційним механізмом пропонується розуміти сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи із урахуванням впливу зовнішнього середовища. Під організаційно-економічним механізмом управління пропонується розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їх економічних інтересів із урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: господарський механізм управління, економічний механізм, організаційний механізм, організаційно-економічний механізм.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ И СОСТАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Литвинов А. С.
Капалан С. М.**

Аннотация. Рассмотрена сущность понятий «механизм» и «хозяйственный механизм». В составе хозяйственного механизма отдельно рассмотрены такие его составляющие, как экономический, организационный и организационно-экономический механизмы. Под экономическим механизмом предложено понимать совокупность, систему элементов влияния на экономические интересы субъектов хозяйствования, учитывающую особенности их внешней и внутренней среды. Главным экономическим интересом предприятия является удовлетворение потребностей рынка, благодаря чему предприятие имеет возможность получать прибыль. Внешними элементами влияния на экономические интересы предприятия, кроме особенностей спроса на рынке, является конкурентная среда, особенности ресурсных рынков, макроекономические составляющие (налоговая, денежно-финансовая, политико-законодательная и др.). Внутренним элементом влияния на экономические интересы является сформированная определенным образом совокупность факторов-ресурсов предпринимательской деятельности. Под организационным механизмом предлагается понимать совокупность управленческих действий, направленных на организацию взаимодействия между внутренними элементами внутри системы с учетом влияния внешней среды. Под организационно-экономическим механизмом управления предлагается понимать совокупность управленческих действий, направленных на организацию взаимодействия между элементами системы с целью достижения их экономических интересов с учетом особенностей внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: хозяйственный механизм управления, экономический механизм, организационный механизм, организационно-экономический механизм.

IDENTIFICATION OF THE ESSENCE AND COMPONENTS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT WITHIN THE CONTEXT OF INNOVATION DEVELOPMENT

**O. Litvinov
S. Kapalan**

Abstract. The article considers the essence of the concepts of «mechanism» and «economic mechanism». In the structure of the economic mechanism there separately examined such components as economic, institutional, organizational and economic mechanisms. It is proposed to define the economic mechanism as a combination, a system of elements that influence economic interests of business entities, which takes into account the peculiarities of their external and internal environment. The main economic interest of the enterprise is satisfaction of market demands so that it could make a profit. The external elements that influence the enterprise economic interests, except for characteristics of demand in the market, include competitive environment, peculiarities of resource markets, macroeconomic components (fiscal, monetary and financial, political and legal, etc.). The internal element that influences enterprise economic interests is presented by the whole complex of factors-resources of entrepreneurship. It is offered to consider the organizational mechanism as a set of administrative actions aimed at organization of interaction

between internal elements with regard to the external environment. The organizational and economic mechanism of management is proposed to be defined as a combination of administrative actions aimed at organization of interaction between the system elements in order to achieve the economic interests taking into account features of the external and internal environment.

Keywords: economic mechanism of management, economic mechanism, organizational mechanism, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Одним із важливих завдань управління суб'єктами господарювання є формування умов сталого, керованого, поступового розвитку їх діяльності. Головним інструментом органів управління суб'єктів підприємницької діяльності в таких умовах постає розробка певних механізмів діяльності підприємства.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням вивчення теоретико-методичних складових і сутності механізмів в економіці приділено багато уваги вітчизняними та закордонними вченими-економістами. Зокрема, цьому присвячені роботи К. Анохіної [22], І. Гонтаревої [12], Д. Горового [20], А. Калини [14], С. Мочерного [1], В. Пономаренка [4], О. Сукач [21], А. Яковлева [19] та ін. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, досі залишаються не визначеними взаємозалежність і взаємовідмінність між таким поняттями, як господарський, економічний, організаційний та організаційно-економічний механізми, що призводить до плутанини та помилок у подальших методичних розробках, спрямованих на формування складових цих видів механізмів в умовах інноваційного розвитку.

Мета статті – визначити сутність і взаємозв'язки між поняттями «господарський механізм» загалом та «економічний механізм», «організаційний механізм» та «організаційно-економічний механізм»; проаналізувати складові організаційно-економічних механізмів управління підприємствами в умовах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «механізм» прийшло в економіку відносно недавно із технічних наук. «Механізм» у загальному розумінні (від грецького «machine» – машина) – це система, простір, спосіб, що визначає порядок будь-якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище. Прорив у теорії механізмів в економіці був створений Л. Гурвицем, Р. Майерсоном та Е. Маскіном, які у 2007 році отримали Нобелівську премію з економіки за «видатний вклад у теорію економічних механізмів». На думку Лео Гурвица, механізм – це взаємодія між суб'єктами та центром, що складається з трьох стадій: суб'єкти надсилають інформацію у центр; центр отримує всю інформацію, розраховує майбутній результат; центр оголошує результат. Таким чином було доведено можливість і необхідність механістичного підходу до управління економічними системами. Але теоретичний апарат розроблений лауреатами Нобелівської премії більше підходить до теорії ігор та аукціонної діяльності. Тоді як наше дослідження присвячене організаційно-економічному забезпеченню управління підприємствами.

З метою досягнення певних результатів діяльності об'єктами управління важливого значення набуває процес формування механізмів управління. Словник-довідник під редакцією С. В. Мочерного визначає механізм управління як свідомо організований, цілеспрямований і активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного способу виробництва, окремих його ланок [1]. В. Г. Андрійчук дає визначення механізму управління, що більше відповідає сутності управління на мікрорівні. На його думку, механізм управління – це відповідний певній організаційно-правовій формі спосіб організації менеджменту бізнесу з притаманними йому формами, інструментами та засобами [2, с. 10]. Але це визначення здебільшого концентрує увагу на організаційних складових механізму. В. А. Герцик визначає механізм управління як систему елементів управління, до яких відносяться цілі, функції, методи, структури, суб'єкти та об'єкти управління. В цій системі в результаті впливу елементів управління змінюється стан об'єктів управління [3, с. 22–23]. Найбільш вдале, на нашу думку, визначення механізму управління було надане науковцями ХНЕУ ім. С. Кузнеця – В. С. Пономаренком, О.М. Ястремською, В. М. Луцковським та іншими, які визначили його як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, що об'єднані спільною метою, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових і особистих інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи [4].

В економіці використовується велика кількість варіантів механізмів управління – господарський, економічний, ринковий, соціальний, організаційний, організаційно-економічний тощо. Найбільш узагальнюючим із них є поняття «господарський механізм», оскільки воно включає у себе більшість інших вищевказаних механізмів. Розглянемо основні підходи до визначення його сутності.

Механізм господарювання П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. А. Валентінов визначають із двох сторін. По-перше, як певну систему, що рухає економічні суб'єкти; по-друге, як інтегровану систему різноманітних форм і методів управління економічними суб'єктами [5, с. 201–203]. На наш погляд, оскільки механізми виступають

лише інструментом системи управління підприємствами, не можна стверджувати, що саме вони рухають економічні суб'єкти. Рух відбувається внаслідок здійснення певних дій із боку системи управління, однією з форм і методів яких є господарський механізм.

Під господарським механізмом Л. І. Абалкін розуміє складне та багатопланове поняття, що розкриває як внутрішні процеси, так і взаємодію з продуктивними силами суспільства, а І. О. Крюкова фокусує свою увагу на макроекономічних аспектах і вважає, що господарський механізм – це єдина цілісна система форм і методів господарювання, які базуються на економічній політиці держави [6, с. 105]. Ф. В. Зиновьев дає більш детальне визначення господарського механізму як системи основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів із інтересами колективу, класу, суспільства [7].

Зважаючи на те, що господарський механізм характеризує сукупність форм і методів господарювання, слід звернути увагу на конкретизацію видів господарського механізму за окремими ознаками. Господарський механізм управління має різні форми залежно від того, вирішення яких завдань він передбачає. Ю. А. Полтавський та О. М. Супрун влучно вважають, що господарський механізм є системою регульованих із боку підприємства правових, організаційних та економічних важелів [8, с. 376]. Хоча є автори, які ототожнюють ці поняття. Так, І. П. Булеев вважає, що «організаційно-економічний (господарський) механізм управління – це сукупність форм, методів й інструментів господарювання...», що не можна вважати правильним, оскільки автор фактично ототожнює господарський механізм із організаційно-економічним [9].

Зупинимось більш детально на економічних та організаційних складових господарського механізму управління, оскільки правові складові є об'єктом дослідження спеціалістів іншої галузі науки. Кожен із напрямів управлінської діяльності підприємства потребує розробки свого виду механізму, одним із основних з них є економічний. А. М. Кульман вважає, що економічний механізм – це взаємозв'язок між певними економічними явищами та процесами, але, на жаль, не вказує яких саме [10, с. 26].

Поняття «економічний механізм» є дещо вужчим, ніж «господарський». І. О. Крюкова визначає його як сукупність елементів впливу на матеріальні інтереси господарюючих суб'єктів народного господарства, основними з яких є: ціноутворення, планування, система оплати праці, фінансово-кредитний механізм, податкові платежі, економічне стимулювання і економічні санкції, комерційний розрахунок і система економічних нормативів [6, с. 106]. При цьому автор не враховує корінні причини здійснення економічної діяльності, а саме бажання задовольнити певні потреби ринку та необхідність врахування конкурентного середовища.

Тому пропонуємо під економічним механізмом розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, що враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища. Головним економічним інтересом суб'єкта господарювання є задоволення потреб ринку, завдяки чому підприємство має змогу отримувати прибуток. Зовнішніми елементами впливу на економічні інтереси підприємства, крім особливостей попиту на ринку, є конкурентне середовище, особливості ресурсних ринків, макроекономічні складові (податкова, грошово-фінансова, політико-законодавча й ін.). Внутрішніми елементами впливу на економічні інтереси є сформована певним чином сукупність факторів-ресурсів підприємницької діяльності. Під факторами в економіці прийнято вважати умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів [11, с. 66]. До факторів-ресурсів підприємства в загальному випадку відносяться матеріально-сировинні, матеріально-технічні, трудові, нематеріальні та фінансові ресурси підприємства (рис. 1).

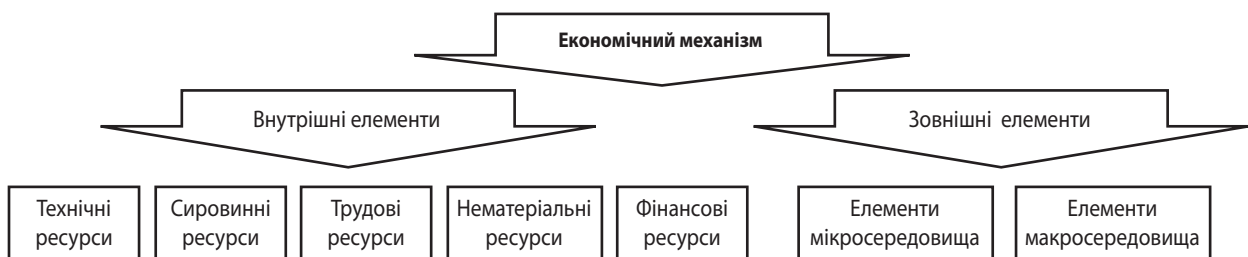


Рис. 1. Елементи економічного механізму

Окремим видом господарських механізмів є організаційний механізм управління. Першим виокремив організацію як важливий напрям діяльності з управління на початку ХХ ст. А. Богданов. «Організація» в перекладі з латинської – це надання чіткого вигляду певному явищу. Сутність організації як функції управління полягає у системі впорядкування сукупності дій, у процесі створення взаємозв'язків між частинами цілісної системи.

Під організованістю І. В. Гонтарева пропонує розуміти забезпечення цілеспрямованої, погодженої вза-

сгоді елементів системи під час функціонування цієї системи [12, с. 217]. Необхідність організації в економічній енциклопедії визначається внутрішньою структурованістю системи, а також такими властивостями елементів системи, як їх адаптивність і можливість опору до поєднання [1, с. 644–646]. Оскільки будь-яке підприємство є складною системою, результат його діяльності багато в чому залежить від вміння управління організувати взаємодію всіх складових, факторів, ресурсів підприємства, що і підтверджує необхідність формування організаційного механізму управління підприємством.

Б. В. Поліщук під організаційним механізмом розуміє організаційні форми виробництва, праці та управління, такі як організаційні структури та функції управління, система нормування та планування, співвідношення централізації і децентралізації менеджменту тощо [13, с. 28]. На нашу думку, автор дещо звужує організаційний механізм, зводячи лише до організаційних форм виробництва, праці та управління. Більш узагальненим є визначення А. В. Каліни, яка вважає, що організаційний механізм – це обґрунтована певним чином послідовність управлінських дій, а також методів з реалізації функції і принципів управління [14, с. 146]. Проте автор не визначає мети, спрямованості цієї послідовності дій і методів на встановлення взаємодії окремих елементів системи.

В результаті критичного розгляду підходів сучасних авторів організаційним механізмом пропонуємо вважати сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи із урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Але суто організаційні важелі впливу на об'єкт управління без урахування економічних законів і закономірностей не можуть дати необхідний результат. Саме тому більшість авторів вважають головним засобом досягнення цілей створення та реалізацію організаційно-економічних механізмів управління підприємствами.

Так, О. А. Єршоменко-Григоренко у своєму авторефераті дисертації зазначає, що організаційно-економічний механізм – це система, яка складається з технологічного, організаційного й економічного блоків. При цьому незрозуміло, чому автор включив до складу механізму поряд із організаційним і економічним ще й технологічний блок.

Інші автори, навпаки, не звертають уваги у своїх визначеннях на окремі складові-блоки, при цьому акцентують увагу на досягненні бажаних результатів. Група науковців під керівництвом Л. М. Варава вважають, що механізм організаційно-економічного забезпечення управління – це сукупність засобів і методів створення системи цілісного управління розвитком і результатами підприємства [15, с. 97–98]. Н. А. Мазур зазначила, що під організаційно-економічним механізмом слід вважати комплекс методів, засобів, прийомів, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності, є взаємоузгодженими та взаємопов'язаними між собою та спрямовані на координацію діяльності всіх функціональних підрозділів підприємства та допомагають забезпечити прийнятний рівень його ефективності [16, с. 16]. Не можемо погодитись із цими авторами, оскільки їх визначення не виділяють інструментів досягнення бажаних результатів, внаслідок чого визначення організаційно-економічного механізму майже збігаються з узагальнюючими визначеннями «механізму управління» та просто «управління».

Організаційно-економічний механізм за своєю сутністю повинен об'єднувати дві підсистеми впливу, на чому й засновані визначення багатьох авторів. Крім того, він повинен забезпечувати підвищення ефективності діяльності як функції співставлення результату та витрат ресурсів підприємства [23, с. 43–44]. Так, О. М. Паламарчук під організаційно-економічним механізмом розуміє сукупність організаційних та економічних важелів, які чинять вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню конкурентних переваг і посиленню організаційно-економічного потенціалу й ефективності діяльності [17]. К. А. Лебедев фокусує свою увагу на методах управління і зазначає, що організаційно-економічний механізм управління – це система управління, що включає сукупність взаємопов'язаних економічних й організаційно-правових методів, за допомогою яких підприємство планує, організує й ефективно реалізує свою діяльність [18, с. 19]. Хоча, як вже зазначалось, правовий блок господарського механізму повинен займати окрему від організаційного й економічного нішу. І. О. Крюкова більш чітко виділила складові та надала визначення організаційно-економічного механізму як комплексу організаційних й економічних заходів зовнішньої та внутрішньої дії, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку здійснюють активний вплив на економічний інтерес та ефективність виробництва суб'єктів господарської діяльності [6, с. 8]. При цьому автор акцентує увагу здебільшого на економічних складових та ефективності виробництва.

В результаті критичного розгляду основних теоретичних підходів до визначення сутності механізмів в економіці можна дійти висновку, що організаційно-економічний механізм управління є необхідним засобом досягнення підприємством своїх цілей. Під організаційно-економічним механізмом управління пропонується розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їх економічних інтересів із урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. В запропонованому визначенні об'єднані організаційний й економічний блоки господарського меха-

нізму, а саме: необхідність організації взаємодії підсистем підприємства – організаційний блок; спрямованість на досягнення економічних інтересів – економічний блок.

Висновки дослідження. Таким чином, на підставі розгляду сутності понять «механізм» і «господарський механізм» в умовах інноваційного розвитку було розглянуто такі його складові, як економічний, організаційний та організаційно-економічний механізми. Під економічним механізмом запропоновано розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, що враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища. Головним економічним інтересом суб'єкта господарювання є задоволення потреб ринку, завдяки чому підприємство має змогу отримувати прибуток. Зовнішніми елементами впливу на економічні інтереси підприємства, крім особливостей попиту на ринку, є конкурентне середовище, особливості ресурсних ринків, макроекономічні складові (податкова, грошово-фінансова, політико-законодавча й ін.). Внутрішніми елементами впливу на економічні інтереси є сформована певним чином сукупність факторів-ресурсів підприємницької діяльності. Під організаційним механізмом пропонуємо розуміти сукупність управлінських дій, які спрямовані на організацію взаємодії між внутрішніми елементами всередині системи із урахуванням впливу зовнішнього середовища. Організаційно-економічним механізмом управління пропонуємо вважати сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їх економічних інтересів із урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища.

Література: 1. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2/відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2001. 848 с. 2. Андрийчук В. Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства. *Економіка АПК*. 2013. № 1. С. 3–15. 3. Герцик В. А. Ієрархічна структура організаційно-економічного механізму управління розподілом підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 172. С. 22–24. 4. Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект: монография. Харьков: Изд-во ХГУ, 2002. 252 с. 5. Саблук П. Т., Малік М. Й., Валентинов В. А. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології. Київ: ІАЕ, 2002. 294 с. 6. Крюкова І. О. Організаційно-економічний механізм розвитку аграрних формувань. *Аграрний вісник Причорномор'я*. 2010. № 53. С. 105–109. 7. Зиновьев Ф. В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма. Симферополь: Таврия, 2001. 242 с. 8. Полтавський Ю. А., Супрун О. М. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*: економічні науки. 2007. Вип. 30. С. 35–37. 9. Булеєв І. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов. Донецк: ІЭП АН України, 1993. 225 с. 10. Кузьман А. М. Економічні механізми. М.: Прогрес, 1993. 360 с. 11. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2006. 242 с. 12. Гонтарева І. В. Функціональна організованість як фактор оцінки системної ефективності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 683: Проблеми економіки та управління. С. 216–223. 13. Погріщук Б. В. Організаційно-економічні засади ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу: [монографія]. Тернопіль: Джура, 2009. 370 с. 14. Калина А. В. Організаційно-економічний механізм стимулювання праці як чинник гідної праці. *Соціально-трудова відносина: теорія і практика*. 2015. Вип. 2. С. 144–148. 15. Варава Л. М., Арутюнян А. Р., Варава А. А. Організаційно-економічні підходи до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 3. С. 96–100. 16. Мазур Н. А. Організаційно-економічні засади формування економічного потенціалу підприємств продовольчого підкомплексу подільського регіону: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Луганськ, 2012. 44 с. 17. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економічний вісник університету*. 2011. Вип. 17/2. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Palamarchuk.pdf>. 18. Лебедев К. А. Организационно-экономический механизм развития зернопродуктового подкомплекса: теория, методология, практика: [монография]. Киев: ННЦ «Институт аграрной экономики», 2009. 272 с. 19. Яковлев А. И. Экономико-организационные аспекты промышленных инноваций. Харьков: Бизнес Информ, 2003. 167 с. 20. Горючий Д. А., Лебедева Л. В. Економічна оцінка інтелектуальних ресурсів підприємства та механізм її реалізації. *Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб.* 2010. № 92. С. 287–294. 21. Сукач О. О., Літвінов О. С. Ефективність витрат на оплату праці як фактор конкурентоспроможності підприємства // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія/за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. С. 459–470. 22. Анохіна К. О., Літвінов О. С. Управління нематеріальними активами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія/за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. С. 290–313. 23. Літвінов О. С. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 6 (168). С. 39–46.

References: 1. Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t. Vol. 2/vidp. red. S. V. Mochernyi. Kyiv: Akademiia, 2001. 848 p. 2. Andriiuchuk V. H. *Ahropromyslovi formuvannia novoho typu v konteksti stratehii rozvytku vitchyznianoho silskoho hospodarstva* [Agroindustrial Formations of a New Type in the Context of the Development Strategy of Domestic Agriculture]. *Ekonomika APK*. 2013. No. 1. P. 3–15. 3. Hertsyk V. A. *Iierarkhichna struktura orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia rozpodilom*



pidpryemstva [The Hierarchical Structure of Organizational-Economic Mechanism of Management of Distribution Businesses]. *Kultura narodov Prichernomorya*. 2009. No. 172. P. 22–24. **4.** Ponomarenko V. S., Yastremskaya E. N., Luckovskiy V. M. *Mekhanizm upravleniya predpriyatiyem: strategicheskii aspekt: monografiya* [The Mechanism of Enterprise Management: Strategic Aspect: monograph]. Kharkov: Izd-vo KhGEU, 2002. 252 p. **5.** Sabluk P. T., Malik M. Y., Valentynov V. A. Formuvannya mizhhaluzevykh vidnosyn: problemy teorii i metodolohii. Kyiv: IAE, 2002. 294 p. **6.** Kriukova I. O. *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm rozvytku ahrarnykh formuvan* [Organizational-Economic Mechanism of Development of Agrarian Formations]. *Ahrarnyi visnyk Prychornomoria*. 2010. No. 53. P. 105–109. **7.** Zinovev F. V. Formirovaniye effektivnykh mekhanizmov hozyaystvovaniya v agropromyshlennom komplekse Kryma. Simferopol: Tavriya, 2001. 242 p. **8.** Poltavskiy Yu. A., Suprun O. M. *Rynkovyi mekhanizm yak sistema zabezpechennia efektyvnoi diialnosti ahrarnykh pidpryemstv* [The Market Mechanism as a System of Ensuring the Effective Activity of Agricultural Enterprises]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva : ekonomichni nauky*. 2007. Issue 30. P. 35–37. **9.** Buleyev I. P. Formirovaniye organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya predpriyatiyem po obrabotke tsvetnykh metallov. Donetsk: IEP AN Ukrainy, 1993. 225 p. **10.** Kulman A. M. Ekonomicheskiye mekhanizmy. M.: Progress, 1993. 360 p. **11.** Litvinov O. S. *Faktery enerhoiemnosti produktsii promyslovoho pidpryemstva: monografiya* [The Factors of Intensity of Production of Industrial Enterprises: monograph]. Odesa: ONEU, 2006. 242 p. **12.** Hontareva I. V. *Funktsionalna orhanizovanist yak faktor otsinky systemnoi efektyvnosti pidpryemstva* [Functional Organization as a Factor in the Evaluation of System Efficiency]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. 2010. No. 683: Problemy ekonomiky ta upravlinnia. P. 216–223. **13.** Pohrishchuk B. V. *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady efektyvnoho funktsionuvannia zernoproduktovoho pidkompleksu: monografiya* [Organizational-Economic Bases of Effective Functioning of Grain Products Sub Complex: monograph]. Ternopil: Dzhura, 2009. 370 p. **14.** Kalyna A. V. *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm stymuliuвання pratsi yak chynnyk hidnoi pratsi* [Organizational-Economic Mechanism of Stimulation of Labor as a Factor of Decent Work]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka*. 2015. Issue 2. P. 144–148. **15.** Varava L. M., Arutiunian A. R., Varava A. A. *Orhanizatsiino-ekonomichni pidkhody do upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovoho pidpryemstva* [Organizational and Economic Approaches to Management of Competitiveness of Industrial Enterprises]. *Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*. 2015. No. 3. P. 96–100. **16.** Mazur N. A. Orhanizatsiino-ekonomichni zasady formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpryemstv prodovolchoho pidkompleksu podilskoho rehionu: avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04. Luhansk, 2012. 44 p. **17.** Palamarchuk O. M. Sutnist ta formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryemstva. *Ekonomichniy visnyk universytetu*. 2011. Issue 17/2. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Palamarchuk.pdf>. **18.** Lebedev K. A. *Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm razvitiya zernoproduktovogo podkompleksa: teoriya, metodologiya, praktika: monografiya*. Kiev: NNC «Institut agrarnoy ekonomiki», 2009. 272 p. **19.** Yakovlev A. I. Ekonomiko-organizatsionnyye aspekty promyshlennykh innovatsiy. Kharkov: Biznes Inform, 2003. 167 p. **20.** Horovyi D. A., Lebedeva L. V. *Ekonomichna otsinka intelektualnykh resursiv pidpryemstva ta mekhanizm yii realizatsii* [Economic Evaluation of Intellectual Resources of Enterprises and the Mechanism of Its Implementation]. *Kommunalnoye khozyaystvo gorodov: nauch.-tekhn. sb.* 2010. No. 92. P. 287–294. **21.** Sukach O. O., Litvinov O. S. Efektyvnist vytrat na oplatu pratsi yak faktor konkurentospromozhnosti pidpryemstva // Konkurentospromozhnist pidpryemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyschennia: monografiya/za zah. red. O. H. Yankovoho. Odesa: Atlant, 2013. P. 459–470. **22.** Anokhina K. O., Litvinov O. S. Upravlinnia nematerialnykh aktyvamy yak faktor pidvyschennia konkurentospromozhnosti pidpryemstva // Konkurentospromozhnist pidpryemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyschennia: monografiya/za zah. red. O. H. Yankovoho. Odesa: Atlant, 2013. P. 290–313. **23.** Litvinov O. S. *Efektyvnist vidtvorennia nematerialnykh resursiv pidpryemstva* [The Efficiency of Reproduction of the Intangible Resources of the Enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2015. No. 6 (168). P. 39–46.

Інформація про авторів

Літвінов Олександр Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету (вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна; e-mail: Litvinov_a213@ukr.net).

Капалан Сергій Михайлович – аспірант, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна; e-mail: nadrecino@mail.ru).

Информация об авторах

Литвинов Александр Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия Одесского национального экономического университета (ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина; e-mail: Litvinov_a213@ukr.net).

Капалан Сергей Михайлович – аспирант, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина; e-mail: nadrecino@mail.ru).

Information about the authors

O. Litvinov – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Enterprise Economy of Odesa National Economics University (8 Preobrazhenska Str., Odesa, 65082, Ukraine; e-mail: Litvinov_a213@ukr.net).

S. Kaptalan – Postgraduate Student, Odesa National Economics University (8 Preobrazhenska Str., Odesa, 65082, Ukraine; e-mail: nadrecino@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*



МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Й ОЦІНКИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Станінов С. Б.

Анотація. Мета статті полягає у дослідженні однієї зі складових внутрішнього потенціалу підприємства – організаційного потенціалу та його впливу на організаційну гнучкість як частину стратегічної гнучкості підприємства. Проведено аналіз структури організаційного потенціалу підприємства, до якої входять кадровий потенціал, організаційна культура та структура управління. Досліджено спільні фактори, що впливають на організаційний потенціал та організаційну гнучкість підприємства. В результаті проведеного аналізу було розглянуто наявні методи визначення рівня організаційного потенціалу через оцінку його структурних складових: кадрового потенціалу, організаційної культури й ефективності системи управління. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки організаційної гнучкості підприємства за допомогою застосування сценарного підходу та ґрунтуючись на стратегічному плані розвитку підприємства з урахуванням цільових орієнтирів показників кадрового потенціалу, організаційної гнучкості й ефективності структури управління. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є подальше опрацювання методичного підходу щодо оцінки організаційної гнучкості та впровадження його в методологію оцінки стратегічної гнучкості підприємства.

Ключові слова: організаційна гнучкість, організаційний потенціал, кадровий потенціал, організаційна культура, ефективність системи управління.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ГИБКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ЕГО ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Станинов С. Б.

Аннотация. Цель статьи заключается в исследовании одной из составляющих внутреннего потенциала предприятия – организационного потенциала и его влияния на организационную гибкость как часть стратегической гибкости предприятия. Проведен анализ структуры организационного потенциала предприятия, в которую входят кадровый потенциал, организационная культура и структура управления. Исследованы общие факторы, влияющие на организационный потенциал и организационную гибкость предприятия. В результате проведенного анализа были рассмотрены существующие методы определения уровня организационного потенциала через оценку его структурных составляющих: кадрового потенциала, организационной культуры и эффективности системы управления. Предложен научно-методический подход к оценке организационной гибкости предприятия посредством применения сценарного подхода и основываясь на стратегическом плане развития предприятия с учетом целевых ориентиров показателей кадрового потенциала, организационной гибкости и эффективности структуры управления. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении являются дальнейшая обработка методического подхода к оценке организационной гибкости и внедрение его в методологию оценки стратегической гибкости предприятия.

Ключевые слова: организационная гибкость, организационный потенциал, кадровый потенциал, организационная культура, эффективность системы управления.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF THE LEVEL OF ORGANIZATIONAL FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE AND EVALUATION OF ITS ORGANIZATIONAL CAPACITY

S. Staninov

Abstract. The aim of the article is to study one of the components of the enterprise internal potential – organizational capacity – and its impact on the organizational flexibility as part of the enterprise strategic flexibility. The analysis of the structure

of the enterprise organizational capacity that comprises human resources, organizational culture and management structure is conducted. The general factors affecting the organizational capacity and organizational flexibility of the enterprise are studied. In the course of the analysis there considered the existing methods for determining the level of organizational capacity through evaluation of its structural components: personnel potential, organizational culture and efficiency of the management system. There proposed a scientific and methodological approach to evaluation of the enterprise organizational flexibility through the application of a scenario approach and on the basis of the strategic plan of enterprise development with consideration for target figures of human resource capacity, organizational flexibility and efficiency of the management structure. Prospects for further research in this area are further improvement of the methodological approach to evaluation of the level of organizational flexibility and its implementation in the methodology for evaluation of enterprise strategic flexibility.

Keywords: organizational flexibility, organizational capacity, human resources, organizational culture, efficiency of the management system.

Актуальність проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються обмеженістю зовнішніх ресурсів, посиленням конкуренції та різкими змінами умов господарювання, найважливішим фактором підвищення конкурентоздатності для підприємств є використання внутрішнього потенціалу.

Одним із основних елементів внутрішнього потенціалу будь-якого підприємства є його організаційний потенціал. Реалізація цього потенціалу повністю визначається стратегією розвитку підприємства. Різкі зміни зовнішніх умов призводять до необхідності коригування стратегічних цілей підприємства та застосування концепції стратегічної гнучкості, де організаційна гнучкість, яка є похідною від організаційного потенціалу, визначає внутрішню гнучкість підприємства.

В свою чергу, внутрішня гнучкість досягається шляхом такої внутрішньофірмової координації, за якої потужності підприємства та його матеріальні, кадрові й управлінські ресурси можуть бути досить швидко та легко переведені з однієї стратегічної зони господарювання в іншу [1].

Слід зазначити, що організаційна структура управління характеризується консервативністю і часті структурні зміни можуть призвести до втрати керованості підприємством. Отже, необхідна наявність певних обмежень ступеня організаційної гнучкості всієї структури при забезпеченні адаптивності її елементів, з метою своєчасного та ефективного реагування на несподівані зовнішні зміни.

Таким чином, визначення заходів підвищення організаційної гнучкості підприємства та розробка методології її оцінки набули актуальності в сучасних наукових дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми методичних підходів визначення рівня організаційної гнучкості безпосередньо пов'язані з методологією оцінки організаційного потенціалу підприємства. Організаційний потенціал, в свою чергу, є сукупністю оцінок його складових: кадрового потенціалу, ефективності структури управління і організаційної культури підприємства.

Так, питання оцінки кадрового потенціалу підприємства висвітлені в працях таких учених: М. Грачова, Т. Нікітіної, В. Афанасьєва, Б. Генкіна, І. Литвинова й ін.

Методи оцінки ефективності структур управління досліджені в наукових працях О. Вільямсона, Р. Раднер, М. Бекманна, Дж. Стігліца, В. Садовського, Д. Новікова, В. Дружиніна й ін.

Фактори формування організаційної культури та методологія її оцінки висвітлені в наукових дослідженнях К. Камерона, Р. Куїнна, Г. Хофштеде, Е. Шейна, Р. Льюїса, С. Ханди, Р. Блеза, Ж. Маутона.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених цій проблематиці, методологія оцінки організаційної гнучкості розроблена недостатньо.

Метою статті є дослідження методів розрахунку організаційного потенціалу підприємства, визначення системи показників, які характеризують організаційну гнучкість, розробка методології її оцінки та можливість використання цієї методології при розробці заходів щодо підвищення рівня організаційної гнучкості підприємства.

Виклад матеріалу дослідження. Здатність підприємства до зміни свого внутрішнього середовища, структури управління, організаційної культури та якісного використання свого кадрового потенціалу залежно від тих чи інших зовнішніх умов господарювання називають організаційною гнучкістю.

Для впровадження ефективних змін і формування умов розвитку підприємствам необхідно підвищити рівень організаційної гнучкості, яка є властивістю організаційного потенціалу компанії. У сучасній економічній науці існує багато методів розрахунку організаційного потенціалу, які спираються на аналіз масиву організаційних чинників, серед них організаційна структура та функції підприємства, система управління та управлінські компетенції, організаційна культура. Отже, можна означити організаційний потенціал як сукупність кадрового потенціалу, організаційної культури та структури управління. Як і будь-який інший ресурс, організаційний потенціал при ефективному використанні може бути джерелом доданої вартості, ця ж якість відноситься і до організаційної гнучкості підприємства.

Спробуємо визначити, які фактори, що входять до оцінки організаційного потенціалу підприємства, визначають безпосередньо рівень його організаційної гнучкості.

Спочатку визначимо шляхи, завдяки яким може бути вирішено завдання підвищення організаційної гнучкості підприємства. Це, в першу чергу, створення розгалуженої мережі горизонтальних зв'язків між елементами структури. Горизонтальні зв'язки підвищують якість комунікацій і покращують координацію між відділами підприємства.

Зміна організаційної структури проекту залежно від фази його життєвого циклу є ще одним способом підвищення організаційної гнучкості підприємства [11]. В цьому випадку з'являється можливість адаптувати організаційну структуру не тільки до етапу проходження проекту, але і до зовнішніх умов, тим самим забезпечуючи стратегічну гнучкість підприємства.

Важливим елементом у забезпеченні організаційної гнучкості є створення організаційної культури. Наявність організаційної культури в періоди трансформації і реалізації стратегії дозволяє забезпечити позитивне розуміння і інтерпретацію змін персоналом і виключити невизначеність, що породжує стреси та може призвести до зниження продуктивності виробництва [8].

Слід зазначити ще одну якість організаційної гнучкості. При високій динаміці змін навколишнього середовища, при безлічі управлінських рішень для забезпечення виконання великої кількості операцій і завдань підприємство може зіткнутися з проблемою дезорганізації і втрати керованості. Таким чином, якщо менеджмент підприємства намагається підвищити сукупну гнучкість за межі організаційних умов, то керованість організації буде зменшуватися [10]. Щоб запобігти цьому, необхідно обмежити ступінь гнучкості у вигляді певних варіантів керуючих рішень у рамках реалізації стратегії підприємства [9].

З огляду на вищесказане, визначимо методикою оцінки кадрового потенціалу підприємства, яка найбільш задовольняє цим умовам.

Так, при оцінці кадрового потенціалу використовують якісні та кількісні методи. Існують методики оцінки кадрового потенціалу, в яких його значення розраховується як зважена сума складових потенціалу (таких як кількість працівників, їх рівень кваліфікації, середня заробітна плата тощо). При цьому мається на увазі, що кадровий потенціал – векторна величина, тобто має напрямок розвитку. А напрямок його задається організаційною культурою: якщо вона стимулює зростання освіти та кваліфікації персоналу, творчого підходу, то кадровий потенціал буде збільшуватися, в іншому випадку він буде знижуватися [6].

За іншою методикою кадровий потенціал розраховується як показник, що залежить від чисельності співробітника підприємства, їх кваліфікації та величини робочого часу [3].

Але більш варта уваги, з огляду на застосування вихідних результатів для оцінки організаційної гнучкості, концепція оцінки кадрового потенціалу підприємства на основі величини ділової репутації (гудвілу). У цій концепції гудвіл кадрового потенціалу надано як сума індексів, що враховують прибуток підприємства, загальні витрати на персонал і професійний рівень працівників. Розрахунок кадрового потенціалу будемо проводити за формулою (1):

$$КП = ЗП \times Г_{кп} + I_{кп}, \quad (1)$$

де $КП$ – оціночна вартість кадрового потенціалу;
 $ЗП$ – виплачувана працівникові заробітна плата;
 $Г_{кп}$ – гудвіл кадрового потенціалу;
 $I_{кп}$ – інвестиції в персонал.

Відповідно, гудвіл кадрового потенціалу проведемо за формулою (2):

$$Г_{кп} = I_{пр} + I_{вр} + K_{пн}, \quad (2)$$

де $I_{пр}$ – індекс прибутку кадрового потенціалу;
 $I_{вр}$ – індекс вартості кадрового потенціалу;
 $K_{пн}$ – коефіцієнт професійної перспективності працівника.

Індекс прибутку кадрового потенціалу відображає зміну за рік співвідношення прибутку підприємства та номінального фонду робочого часу працівника. Індекс вартості кадрового потенціалу відображає зміну за рік співвідношення загальних витрат підприємства на персонал і номінального фонду робочого часу працівника. Коефіцієнт професійної перспективності враховує освіту, стаж, вік і ефективність діяльності працівника [4].

Отриманий показник вартості кадрового потенціалу дозволяє відстежувати цей показник у часі, управляти процесом його ефективного використання і прогнозувати зміну вартості кадрового потенціалу в майбутньому залежно від тих чи інших зовнішніх умов господарювання, що робить можливим його застосування для розрахунку організаційної гнучкості підприємства.

Далі розглянемо методологію комплексної оцінки організаційної культури. Вона складається із сукупності якісних і кількісних показників, включає в себе визначення типу й оцінку рівня організаційної культури.

Визначення типу організаційної культури відбувається методом експертної оцінки. Знання типу організаційної культури дозволяє вибрати стратегію її формування та розвитку, посилюючи або послаблюючи ті чи інші риси організаційної культури залежно від стратегічних цілей підприємства.

Розглянемо концепцію оцінки рівня організаційної культури в економічних і фінансових показниках. Як зазначає Тихомирова О. Г., такими показниками є гудвіл (різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів) і вартість людського капіталу підприємства (сумарна величина середньої заробітної плати за категоріями працівників підприємства) [6]. Таким чином, рівень організаційної культури у вартісному (грошовому) вираженні розраховується за формулою (3):

$$OK = (G + K_{\text{люд}}), \quad (3)$$

де OK – рівень організаційної культури підприємства;

G – гудвіл;

$K_{\text{люд}}$ – вартість людського капіталу організації.

Слід зазначити взаємозв'язок організаційної культури і життєвого циклу підприємства. Оскільки будь-яке підприємство може бути охарактеризоване певною стадією життєвого циклу як тривалістю свого існування, то перехід від однієї стадії життєвого циклу до іншої супроводжується змінами в його організаційній культурі.

Далі розглянемо методи оцінки ефективності системи управління.

У сучасних умовах функціонування підприємств висока ефективність менеджменту забезпечується належним рівнем якості управління. Аналіз ділової та наукової літератури у сфері менеджменту дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного підходу до оцінки ефективності та якості управління підприємством як складною соціально-економічною системою [7].

Слід зазначити, що традиційні підходи до оцінки ефективності системи управління, що включають відношення економічних результатів праці до витрат праці, не характеризують повною мірою адаптивність системи управління підприємством і рівень його організаційної гнучкості.

На сьогодні для комплексного аналізу організаційної структури управління підприємством особливої актуальності набуло застосування інтегрального підходу, який об'єднує систему показників, що характеризують раціональність організаційної структури і її техніко-організаційний рівень.

Прикладом такого підходу може служити метод Фелікса – Ріггз, який дозволяє збирати різномірні критерії у єдиний показник.

Цей метод ґрунтується на припущенні, що менеджменту для відстеження напрямків розвитку підприємства, необхідно тримати під контролем ряд факторів. У розглянутому підході сумарний підсумковий індекс виходить шляхом зважування окремих показників за допомогою методу експертних оцінок. Склад цих показників визначається також експертним шляхом, виходячи з особливостей конкретного підприємства. Слід зазначити, що підсумковий результат багато в чому залежить від обраних ваг і ранжирування отриманих показників. Так, можливе поліпшення структури управління в цілому при погіршенні деяких із цих параметрів, оскільки ступінь їх впливу на підсумкову оцінку різний [5].

Недоліком цього методу є відсутність системи кількісного опису та залежність результату від суб'єктивних (експертних) оцінок.

Також представляють інтерес метод багатокритеріальної оптимізації із застосуванням адитивного та мультиплікативного критеріїв. Цей підхід схожий на описаний вище метод Фелікса – Ріггз, в ньому також інтегральний показник ефективності знаходиться шляхом зважування відібраних критеріїв (K_i) заданої системи показників, що характеризують ефективність об'єкта дослідження на відповідні їх значущості ваги (B_i), однак показники, які необхідно максимізувати, входять в адитивну модель зі знаком «+», а показники, спрямовані на мінімум, підлягають вирахуванню [7]. Розрахунок адитивного критерію проводиться за формулою (4):

$$A = \sum K_i \times B_i, \quad (4)$$

де K_i – показник ефективності;

B_i – вага i -го критерію в системі показників (сума ваг повинна дорівнювати 1).

При цьому для визначення K_i використовується процедура нормування (5):

$$K_i = K_{\text{факт}i} / K_{\text{макс}i}, \quad (5)$$

де $K_{\text{факт}i}$ – фактичне значення нормованого i -го показника;

$K_{\text{макс}i}$ – максимальне значення i -го показника в сукупності показників.

Тут криється такий недолік: при визначенні адитивного критерію може відбуватися взаємна компенсація приватних критеріїв, тобто значне зменшення одного з критеріїв аж до нульового значення може бути покрито зростанням іншого критерію. Для нівелювання цього недоліку слід вводити обмеження на мінімальні значення приватних критеріїв і їх вагових коефіцієнтів.

Для оперування з відносними змінами значень приватних критеріїв в цьому підході використовують мультиплікативний критерій, який розраховують за формулою (6):

$$M = \prod K_i \times B_i, \quad (6)$$



При використанні цього методу велике значення має вибір і систематизація оціночних показників ефективності структури управління. Рекомендується використовувати такі групи показників: показники оцінки персоналу управління; показники оцінки ступеня використання інформації; показники оцінки технології управління; показники, що характеризують організацію процесів управління; показники, що характеризують організаційну структуру управління; показники, що характеризують ефективність системи управління [2].

У подальшому відбувається оцінка організаційного потенціалу підприємства. Для цього рекомендується використовувати бальний метод, що дозволяє значною мірою подолати труднощі оцінки, пов'язані з неоднорідністю показників, що порівнюються.

Для визначення рівня організаційної гнучкості необхідна інтеграція в цей метод цільових орієнтирів показників кадрового потенціалу, організаційної гнучкості й ефективності структури управління відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства з застосуванням різних сценарних підходів до оцінки результатів реалізації альтернатив. Діагностичний аналіз показників ефективності дає інформацію про позитивну або негативну динаміку окремих сторін функціонування організаційної структури управління і виявляє всі значущі для неї впливи і доцільність реакції на них. Чим більше сценаріїв забезпечать середнє і високе значення організаційного потенціалу, тим вище рівень організаційної гнучкості підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз наукових підходів щодо методичних засад визначення рівня організаційної гнучкості підприємства та оцінки його організаційного потенціалу дозволяє дійти висновку, що показник організаційної гнучкості, який обумовлює можливості підприємства щодо зміни структури управління, організаційної культури і якості використання свого кадрового потенціалу, залежно від тих чи інших умов, є похідним від організаційного потенціалу підприємства. Запропонований науково-методичний підхід дозволяє оцінити рівень організаційної гнучкості підприємства із застосуванням сценарного підходу та ґрунтуючись на стратегічному плані розвитку підприємства.

Удосконалення цієї методики в плані інтегрування її в методологію оцінки стратегічної гнучкості підприємства є перспективою подальших досліджень.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с. 2. Афоничкин А. И. Основы менеджмента. СПб.: Питер, 2007. 528 с. 3. Бальнская Н. Р., Кузнецова Н. В., Сеницына О. Н. Показатели оценки кадрового потенциала. *Вопросы управления*. 2015. № 2. С. 68–74. 4. Милохина И. В. Особенности количественной оценки кадрового потенциала предприятия. *Альманах современной науки и образования*. 2016. № 4. С. 76–80. 5. Смирнов С. В., Поташева Г. А. Оценка эффективности организационных структур систем управления предприятием и их потенциал. *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2007. № 2. С. 75–78. 6. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. СПб.: СПб ГУ ИТМО, 2008. 156 с. 7. Тонышева Л. Л. Методические положения оценки эффективности и качества управления. *Вестник Инновационного Евразийского Университета*. 2011. № 3. С. 17–22. 8. Girneata A. Adaptability – A Strategic Capability During Crisis // *Economics Questions, Issues and Problems*, ISBN 978-80-89691-07-4. URL: <http://irisro.org/economics2014january/51GirneataAdriana.pdf>. 9. Cordova F. M., Yanine F. F. Linking enterprise flexibility to strategic options: a control problem approach. *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*. 2013. Vol. 5 (9). P. 239–260. 10. Volberda H. W. Toward the flexible form: how to remain vital in hypercompetitive environments. *Organization Science*. 1996. Vol. 7 (4). P. 359–374. 11. Yang Guang, Huang Wen Jie, Zhao Zhen Yu. Application Flexibility Strategy to Organizational Structure Design in China's International Construction Enterprises // *The CRIOCM 2006 International Symposium on «Advancement of Construction Management and Real Estate»*. URL: <https://www.irbnet.de/daten/iconda/CIB5717.pdf>.

References: 1. Ansoff I. *Strategicheskoye upravleniye*. M.: Ekonomika, 1989. 519 p. 2. Afonichkin A. I. *Osnovy menedzhmenta*. SPb.: Piter, 2007. 528 p. 3. Balynskaya N. R., Kuznetsova N. V., Sinityna O. N. *Pokazateli otsenki kadrovogo potentsiala* [Indicators of an Estimation of Personnel Potential]. *Voprosy upravleniya*. 2015. No. 2. P. 68–74. 4. Milokhina I. V. *Osobennosti kolichestvennoy otsenki kadrovogo potentsiala predpriyatiya* [Features of Quantitative Estimation of Personnel Potential of the Enterprise]. *Almanakh sovremennoy nauki i obrazovaniya*. 2016. No. 4. P. 76–80. 5. Smirnov S. V., Potasheva G. A. *Otsenka effektivnosti organizatsionnykh struktur sistem upravleniya predpriyatiyem i ih potentsial* [Evaluation of the Effectiveness of Organizational Structures of Enterprise Management Systems and Their Potential]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: Ekonomika i upravleniye. 2007. No. 2. P. 75–78. 6. Tikhomirova O. G. *Organizatsionnaya kultura: formirovaniye, razvitiye i otsenka*. SPb.: SPb GU ITMO, 2008. 156 p. 7. Tonymsheva L. L. *Metodicheskiye polozheniya otsenki effektivnosti i kachestva upravleniya* [Methodological Regulations of Evaluation of Efficiency and Quality Control]. *Vestnik Innovatsionnogo Yevraziyskogo Universiteta*. 2011. No. 3. P. 17–22. 8. Girneata A. *Adaptability – A Strategic Capability During Crisis* // *Economics Questions, Issues and Problems*, ISBN 978-80-89691-07-4. URL: <http://irisro.org/economics2014january/51GirneataAdriana.pdf>. 9. Cordova F. M., Yanine F. F. *Linking enterprise flexibility to strategic options: a control problem approach*. *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*. 2013. Vol. 5 (9). P. 239–260. 10. Volberda H. W. *Toward the flexible form: how to remain vital in hypercompetitive environments*. *Organization Science*. 1996. Vol. 7 (4). P. 359–374. 11. Yang Guang, Huang Wen Jie, Zhao Zhen Yu. *Application Flexibility Strategy to Organizational Structure Design in China's International Construction Enterprises* // *The CRIOCM 2006 International Symposium on «Advancement of Construction Management and Real Estate»*. URL: <https://www.irbnet.de/daten/iconda/CIB5717.pdf>.

Інформація про автора

Станінов Сергій Борисович – аспірант, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (просп. Гагаріна, 72, м. Дніпро, 49000, Україна; e-mail: sergey.staninov@gmail.com).

Информация об авторе

Станинов Сергей Борисович – аспірант, Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (просп. Гагарина, 72, г. Днепр, 49000, Украина; e-mail: sergey.staninov@gmail.com).

Information about the author

S. Staninow – Postgraduate Student, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (72 Haharina Ave., Dnipro, 49000, Ukraine; e-mail: sergey.staninov@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*

JEL Classification: M21, M30

УДК 338.48

КАТЕГОРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Тімар І. В.

Анотація. Досліджено світовий досвід категоризації (класифікації) готельних підприємств за різними системами та вимогами. Розглянуто сучасний стан національної системи категоризації готелів, виділено її недоліки та проблеми застосування. Визначено, що механізм категоризації і отримання готелем певної категорії (зірок) не гарантує формування у споживача повного комплексного уявлення про готельне підприємство. Запропоновано з метою задоволення очікувань і сподівань споживача використовувати не тільки категоризацію, а й інші механізми й інструменти формування іміджу готельного підприємства.

Ключові слова: готель, категоризація, імідж.

КАТЕГОРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ

Тимар И. В.

Аннотация. Исследован мировой опыт категоризации (классификации) гостиничных предприятий в соответствии с различными системам и условиями. Рассмотрено современное состояние национальной системы категоризации гостиниц, выделены недостатки и проблемы применения. Определено, что механизм категоризации и получения гостиницей определенной категории (звезд) не гарантирует формирование у потребителя полного комплексного представления о гостиничном предприятии. Предложено для удовлетворения ожиданий и представлений потребителя использовать не только категоризацию, но и другие механизмы и инструменты формирования имиджа гостиничного предприятия.

Ключевые слова: гостиница, категоризация, имидж.

CATEGORIZATION OF ENTERPRISES OF HOTEL BUSINESS: NATIONAL AND WORLD EXPERIENCE

I. Timar

Анотація. Досліджено світовий досвід категоризації (класифікації) готельних підприємств за різними системами та вимогами. Стаття вивчає світовий досвід у категоризації (класифікації) готельних підприємств згідно з різними системами та вимогами. Поточний стан національної системи категоризації готельних підприємств розглядається, її слабкості та проблеми застосування виділені. Визначено, що механізм категоризації та отримання певної категорії (зірок) готельним підприємством не гарантує формування складної картини про готель. Для задоволення очікувань та прагнень споживача, пропонується використовувати не тільки категоризацію, але й інші механізми та інструменти створення іміджу готельного підприємства.

Keywords: hotel, categorization, image.

Вступ. Останні роки світова туристична індустрія набула стрімкого розвитку, що привело до активного розвитку інфраструктури туризму, в тому числі готельної сфери. Збільшення кількості суб'єктів готельного бізнесу призвело до загострення конкурентної боротьби між ними, отже, підвищення конкурентоспроможності набуває особливої значущості, що в свою чергу спонукає готельні підприємства до пошуку шляхів удосконалення своєї господарської діяльності та застосування різноманітних інструментів і методів її вирішення. В готельному бізнесі підприємства здебільшого конкурують не між собою, а за споживача послуг, його прихильність, лояльність і постійність. Ця обставина змушує суб'єктів готельного бізнесу вишукувати методи впливу на споживчу поведінку з метою розширення клієнтської бази та формування кола постійних клієнтів. Постійним споживач послуг може стати тільки за умови високої задоволеності рівнем обслуговування та якістю наданих послуг. Тож готельні підприємства, націлюючись на вирішення цього завдання, застосовують різні механізми, в тому числі такі як категоризація, брендінг, формування іміджу, що потребує подальших наукових досліджень, методичних розробок, економічних обґрунтувань та обумовлює актуальність теми дослідження.

Проблематику, пов'язану з формуванням іміджу підприємств, розглядали українські та закордонні науковці, зокрема, С. Девіс, Г. Даулінг, Л. Балабанова, Б. Джи, Т. Жданова, Л. Даниленко; у сфері послуг – О. Ястремська, Е. Баканкова, Н. Патутіна, А. Яковенко, Я. Лісун, Т. Пархоменко, К. Ладиченко. Проблематика категоризації, сертифікації, забезпечення якості готельних послуг розглядалась науковцями М. Бородіною, І. Білецькою, О. Машковою, І. Носовою та іншими, але дослідження взаємозв'язку категоризації (сертифікації) готельного підприємства та його іміджу носять фрагментальний характер, тож потребують подальших наукових розробок.

Постановка проблеми. Мета статті – проаналізувати сучасний стан системи категоризації готельних підприємств в Україні, дослідити вплив категоризації на споживчу поведінку та визначити можливість використання категоризації як інструменту формування іміджу підприємств сфери готельних послуг.

Результати дослідження. Категоризація (в деяких системах використовують термін сертифікація, в інших країнах – класифікація) – це процес отримання суб'єктом готельного бізнесу документа, який підтверджує відповідність цього суб'єкта вимогам щодо певної категорії (класу). Для проведення категоризації існують різноманітні системи, які діють на певних територіях, в окремих країнах або в межах певних асоціацій (об'єднань), мають формалізовані критерії (вимоги) та умови перевірки їх додержання, встановлюють ступінь обов'язковості та рівень відповідальності за виконання затверджених умов, визначають суб'єктів процесу. Результатом категоризації є отримання сертифіката або іншого документа, який підтверджує приналежність готелю до певної категорії. Основними завданнями категоризації вважають забезпечення безпеки та якості послуг у готельному бізнесі, через механізм встановлення стандартів обслуговування. Крім цього, розповсюдженою є точка зору, що категоризація допомагає споживачеві послуг орієнтуватись у великій кількості пропозицій на ринку, формувати уяву про готель і сприяти вибору того, чіми послугами скористатись.

Проведені дослідження доводять, що за категорією споживач може обрати готель, але рівень його задоволеності залежить не від категорії готельного підприємства, а від рівня задоволення його очікувань і сподівань [1]. Отже, у боротьбі за клієнта суб'єктам готельного бізнесу необхідно спрямовувати зусилля на задоволення споживача, а отже на формування постійних і лояльних клієнтів, у тому числі шляхом забезпечення відповідності реального іміджу готельного підприємства очікуванням споживача. У зв'язку з цим постає завдання дослідити ефективність механізму категоризації готельних підприємств із точки зору впливу на формування споживачем уявлення про готель, яке є максимально наближеним до реальності. З цією метою було проаналізовано світовий досвід і тенденції застосування систем класифікації (категоризації) готельних підприємств. Проведене дослідження показало, що на сьогодні не існує уніфікованих правил, критеріїв і вимог до встановлення категорій готелям (у світі є щонайменше три десятки систем, які застосовуються в різних кра-

їнах). Здебільшого назва категорії позначається певним символом, найбільш розповсюдженим є зірка, також використовують діаманти, розряди, ключі, корони, букви тощо (рис. 1).

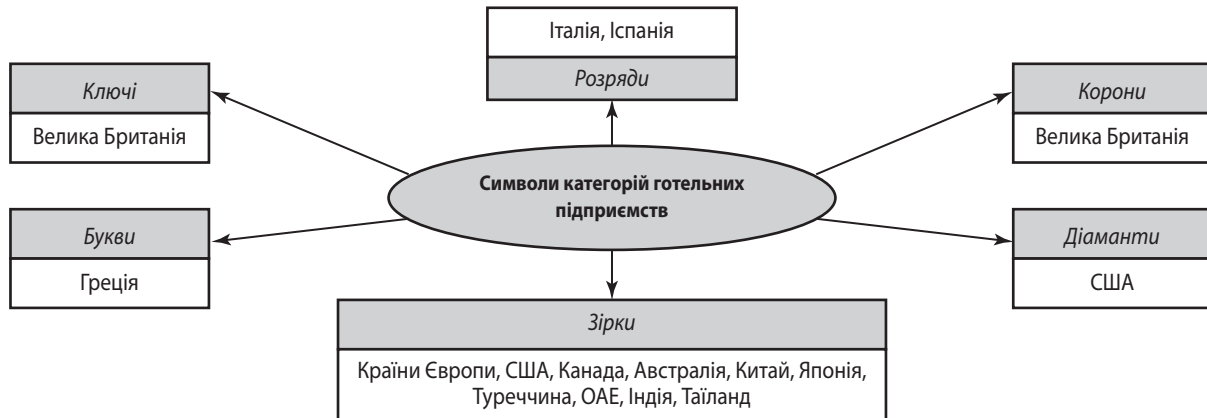


Рис. 1. Символи в системах категоризації готельних підприємств різних країн світу

Джерело: сформовано автором

Різні системи не тільки відрізняються символами, але й висувають різні вимоги до певних категорій. Це призводить до того, що один і той же готель за різними системами може отримати різні категорії. Крім цього, навіть у межах окремих країн використовуються різні системи та символи (США, Велика Британія).

У різних країнах світу відрізняються не тільки системи та правила категоризації, а й підходи до визначення її обов'язковості та суб'єктів виконання і контролю (рис. 2). Як бачимо, існують три принципових підходи, які застосовуються у різних країнах: 1) категоризація не є обов'язковою; 2) категоризація обов'язкова, але її проводять незалежні (недержавні) установи 3) категоризація є обов'язковою, і її проводять державні органи влади й інституції.

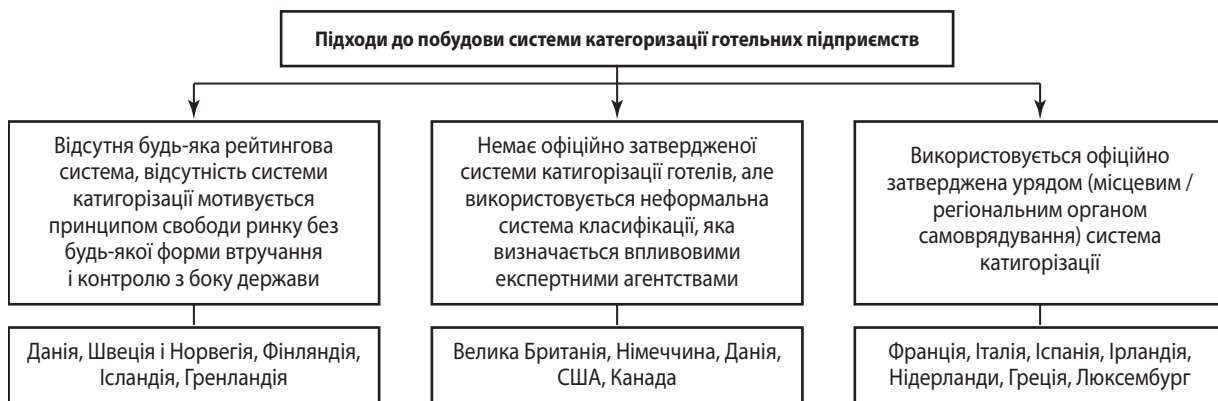


Рис. 2. Підходи до побудови системи категоризації готельних підприємств у різних країнах

Джерело: сформовано автором на основі [2]

В Україні застосовується третій підхід, за яким на законодавчому рівні встановлено, що проведення категоризації та отримання зірок є обов'язковою умовою функціонування готельних підприємств, і проводять її спеціально уповноважені державні органи.

В Україні в четвертому кварталі 2016 року функціонувало 234 готелі, які офіційно пройшли процедуру категоризації та отримали «зірки» [3] в загальній кількості готелів та аналогічних засобів розміщення, що зареєстровані в нашій країні (2478 одиниць) [4]. Це складає лише 9,5 % (а якщо розрахувати частку від загальної кількості суб'єктів господарювання, що надають послуги з тимчасового розміщення, цей процент буде набагато нижчий). Наведені цифри свідчать про те, що кількість готельних підприємств, які пройшли категоризацію, є надзвичайно малою. Основною причиною такого стану вважають недосконалість і застарілість законодавчо-нормативної бази, якою регламентується порядок проходження процедури ка-



тегоризації. Категоризація в нашій країні на сьогодні проводиться за вимогами ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів» [5], який було затверджено ще в 2003 році та який не переглядався до нині. Як наслідок – сучасні готелі вимушені виконувати вимоги, що є вже застарілими, і немає сенсу їх взагалі прописувати (наприклад, вимога щодо наявності радіорозетки, попільнички у кожному номері (є порушенням закону про заборону паління в місцях загального користування), для 3–5 зірок – кольоровий телевізор, а для 4–5 зірок – з дистанційним управлінням (в сучасних умовах «гарним тоном» є телевізор з плоским екраном для усіх категорій готелів, а чорно-білий телевізор мабуть сприйматиметься як раритетна річ), але їх невиконання дає підстави для відмови у присудженні категорії. Перелік умов для отримання категорії переважаний такими, які складно вважати ознакою категоризації, а потрібно визначати як неодмінну умову функціонування будь якого суб'єкта готельного бізнесу з точки зору забезпечення безпеки споживачів готельних послуг. Також стандарт включає умови, які важко оцінити об'єктивно (виміряти кількісно, встановити наявність, розрахувати показники тощо), тобто відповідність готельного підприємства наявним вимогам встановлює уповноважена особа (група осіб) на власний розсуд, що дає підґрунтя до необґрунтованих вимог і застосування як бюрократичних, так і корупційних механізмів. Яскравим прикладом є такі вимоги: «Персонал повинен бути здатний створювати в готелі атмосферу гостинності, у стосунках з гостями виявляти доброзичливість», «Персонал повинен бути добре підготовлений та люб'язний, готовий швидко та ефективно виконати прохання гостей». Безумовно, вимоги важливі, але як на стадії встановлення категорії можна визначити рівень їх виконання? При цьому перша з названих вимог відповідає 1–3 зіркам, а друга – 4–5 зіркам. Досить дискусійними, навіть у юридичній площині, є вимоги, щодо обов'язковості категоризації та визначення переліку суб'єктів готельного бізнесу, яким потрібно проходити цю процедуру. На сьогодні за законом категоризація обов'язкова, але проводиться на основі сертифікації, яка є добровільною. Сертифікацію проводить регіональний центр сертифікації та метрології, а далі за його висновком відповідність категорії та кількість зірок встановлює комісія Міністерства економічного розвитку України, яка видає відповідне свідоцтво. Вадливою проблемою діючої системи є відсутність ефективного контролю за додержанням умов надання послуг відповідно до встановленої категорії, чітким є тільки правило щодо перегляду свідоцтва кожні три роки. В юридичній площині не існує дієвого механізму впливу на готелі, які працюють без присвоєння категорії, що й призводить до такої незначної кількості зіркових готелів в нашій країні. Характерною особливістю національного ринку готельних послуг є відсутність рівних вимог щодо проведення процедури категоризації різними суб'єктам готельного бізнесу. Згідно з правилами категоризація обов'язкова для готелів та аналогічних засобів розміщування, а інші засоби тимчасового розміщування (часто зареєстровані фізичними особами-підприємцями) не підпадають під такі умови, а повинні проходити процедуру сертифікації зі встановленням «рівня обслуговування» з формулюванням: перший, другий, третій, четвертий та відповідно п'ятий рівні обслуговування.

Отже, зважаючи на вищевказане, можна дійти висновку, що процедура категоризації готелів в Україні не є чітко формалізованою, ґрунтується на застарілих вимогах, складна у виконанні. Функція забезпечення якості майже нівельована, обов'язковість процедури, прописана законодавчо, але не підкріплена механізмами контролю та відповідальності, що призводить до відсутності у готелів стимулів до отримання категорій. Отже, в українських реаліях отримання категорії готелем більше жест доброї волі, ніж виконання обов'язкових умов ведення господарської діяльності.

Проведений аналіз готельних підприємств, які отримали «зірки», показав, що в територіальному розрізі кількість таких суб'єктів суттєво відрізняється (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість готелів, які отримали свідоцтва про встановлення категорії (зірок), 2016 р.

Область \ Категорія готелю	Категорія готелю						разом	Область \ Категорія готелю	Категорія готелю						разом
	*	**	***	****	*****				*	**	***	****	*****		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Вінницька	0	1	1	0	0	2	Одеська	7	4	8	12	13	44		
Дніпропетровська	3	4	3	3	1	14	Полтавська	1	3	3	2	0	9		
Донецька	2	1	2	0	0	5	Рівненська	1	0	2	1	0	4		
Житомирська	0	0	0	2	0	2	Сумська	0	1	4	1	0	6		
Закарпатська	0	0	1	5	0	6	Тернопільська	1	0	0	0	0	1		
Запорізька	1	1	3	2	0	7	Харківська	4	0	3	7	3	17		
Івано-Франківська	0	0	3	1	1	5	Херсонська	4	2	1	0	0	7		
Київська, м. Київ	3	8	28	11	9	59	Хмельницька	0	1	4	1	0	6		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Луганська	1	0	0	0	0	1	Черкаська	0	0	2	1	0	3
Львівська	1	2	14	10	4	31	Чернігівська	0	0	2	0	0	2
Миколаївська	0	1	2	0	0	3	Всього	29	29	86	59	31	234

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Так, регіонами-лідерами в цьому питанні є м. Київ і Київська область – 59 об'єктів; Одеська, Львівська та Дніпропетровська області – по 44, 31, 14 об'єктів відповідно, а три області – Волинська, Кіровоградська та Чернівецька не мають жодного зіркового готелю. Найбільша кількість п'ятизіркових готелів розташована в Одеській області (13 готелів, або 42 % від усіх п'ятизіркових готелів України), у м. Києві (29 %), Львівській (13 %), Харківській (9,7 %) областях, по одному п'ятизірковому готелю знаходяться у м. Дніпрі та м. Івано-Франківську, в інших регіонах готелів найвищої категорії немає. Не так багато регіонів, в яких представлені усі категорії готелів, до таких відносяться Дніпропетровська, Київська, Львівська, Одеська, Харківська області. Структура готелів за рівнем зірковості така – найбільшу частку (37 %) складають чотиризіркові готелі, 25 % – тризіркові, 13 % – п'ятизіркові та по 12 % – одно- та двозіркові. Як бачимо, саме регіони з найбільшим потоком іноземних туристів мають найбільшу кількість зіркових готелів. Стійкою тенденцією є відповідальне відношення до проходження процедури категоризації міжнародними готельними операторами, які здійснюють діяльність в Україні та великими національними готельними мережами, зокрема RIXOS, Radisson, Рейкарц.

Ще однією особливістю українського ринку готельних послуг, за умов відсутності дієвих механізмів відповідальності стосовно категоризації готелів, є самовільне приписування суб'єктами готельного бізнесу собі зірок. Так, якщо поглянути на відомі інтернет-ресурси, на яких відображається інформація про готелі та здійснюється бронювання місць в них, то можна помітити, що кількість представлених зіркових готелів більша, ніж кількість офіційно отриманих свідоцтв. Наприклад, на відомому міжнародному інтернет-майданчику Booking.com заявлено про 9 чотиризіркових готелів у м. Дніпрі, але тільки три з них мають свідоцтво про отримання категорії, а готель «Цунамі», отримавши офіційно три зірки, позиціонує себе як чотиризірковий. У м. Харкові мають офіційні свідоцтва про чотири зірки сім готелів, а на Booking.com заявлено 21 (у три рази більше), в інших регіонах ситуація аналогічна. Суб'єкти готельного бізнесу майже не «приписують» одну та п'ять зірок, хоча поодинокі випадки трапляються. Це пов'язано з низькою привабливістю однозіркових готелів, що позбавляє сенсу приписувати одну зірку. Більш того, трапляються випадки, коли готелі, які мають свідоцтво про одну зірку, не афішують цей факт. П'ять зірок не приписують з огляду на більш пильну увагу споживачів до готелів найвищої категорії, що майже унеможливило обман. Однак такі приклади свідчать не стільки про бажання готельних підприємств увести в обман потенційних споживачів, скільки відображає реальне бачення та позиціонування готелем самого себе. Тобто учасники ринку готельних послуг отримання «зірок» сприймають як інструмент впливу на споживчу поведінку в частині вибору готелю. Але, як свідчить закордонний і український досвід, у сучасних умовах на рішення споживача стосовно вибору готелю його «зірковість» має не надто сильний вплив, на перший план виходять імідж, рейтинги та відгуки споживачів на різних інтернет-порталах, оцінки експертів [6].

Це пов'язують насамперед із тим, що зірки не дають можливості споживачеві повною мірою уявити образ готелю, передусім за умови відсутності уніфікованих і зрозумілих вимог до присвоєння готелю певної категорії. Більшість науковців і практиків вирішення проблеми вбачають у вдосконаленні нормативно-законодавчої бази в частині категоризації готельних підприємств, уніфікації умов і правил. Але світові тенденції свідчать, що ця проблема є актуальною для більшості країн, в тому числі й тих, у яких законодавство не має серйозних вад і недоліків. Існує точка зору, що за умов уніфікації вимог до категоризації готелів споживач матиме змогу сформулювати уявлення про готель на підставі отриманих ним зірок. У світовому просторі перші спроби такої уніфікації почалися в 1952 році, коли IUOTO затвердив стандарт «Hotel Trade Charter», вони були неодноразовими, наприклад, в 2010 році американськими та європейськими асоціаціями готельєрів було створено Міжнародне агентство категоризації готелів, в 2009 році запроваджена єдина система стандартів Hotelstars Union, до якої приєднались деякі країни Європи.

Незважаючи на це, проблему так і не було вирішено. До того ж все більше фахівців ставляться скептично до самої ідеї уніфікації умов категоризації з огляду на національні, культурні, етнічні, кліматичні, природні особливості функціонування готельного бізнесу в різних країнах світу. Отже, за таких умов з метою формування у споживачів уявлення про послуги готелю все частіше використовуються такі заходи:

- встановлення рейтингових оцінок та висновки про рівень обслуговування та якість послуг у готелях, надані впливовими професійними організаціями, експертами, фахівцями за власними або формалізованими

критеріями, наприклад, Malcolm Baldrige National Quality Award (MBNQA), the Six Sigma Award у США, European Foundation for Quality Management Award (EFQM) у країнах ЄС;

- застосування брендингових технологій і формування уявлення про готель через його належність до певної готельної мережі або організацій, які об'єднують готельні підприємства;
- використання інтернет-ресурсів для визначення рейтингів, встановлення оцінок готелям на основі аналізу відгуків та обміну досвідом споживачів [7, с. 97].

Отже, для забезпечення конкурентних переваг та успіху у боротьбі за споживача на другий план відходить категоризація, і все більшого значення набуває сформований імідж готельного підприємства.

Імідж підприємства як економічна категорія – це...«відносно стійке, емоційно забарвлене уявлення об'єкту підприємства, сформоване на основі особистого досвіду й отриманої інформації про його реальні, декларовані й очікувані якості, характеристики та показники, які мають економічну, соціальну та іншу значущість для суб'єктів взаємодії» [8, с. 129]. З метою формування іміджу підприємства готельних послуг категоризація повинна сприяти виникненню чіткого уявлення про готель, який відповідає певній категорії. Але, з огляду на вищевказані вади та недоліки системи категоризації готелів, очевидно, що неможливо скласти уявлення про готель тільки на підставі отриманих зірок, але зовсім відкидати вплив категоризації на імідж готельного підприємства не варто. Напевно, ці речі є взаємопов'язаними, оскільки офіційно отримані «зірки» дозволяють споживачеві та іншим суб'єктам взаємодії:

- сприймати готель як законослухняний та соціально-відповідальний суб'єкт бізнесу;
- сприймати готель як підприємство, що намагається довести рівень обслуговування відповідно до встановлених стандартів;
- сприймати готель як підприємство, що демонструє готовність до перевірок відповідно до встановлених вимог, тобто є чесним і відкритим;
- визначати цінний сегмент готелю.

Категоризація може ефективно використовуватись національними готельними підприємствами як інструмент формування іміджу за умови вдосконалення існуючої української системи, що потребує:

- перегляду законодавчо-нормативної бази, приведення вимог щодо категоризації готелів до європейських стандартів;
- встановлення зрозумілих вимог до кожної категорії, які здатні давати чітке уявлення як про готель кожної категорії, так і про відмінності між ними;
- застосування категоризації до більшості суб'єктів готельного бізнесу незалежно від організаційно-правової форми та розміру підприємств, можливо, виключаючи міні-підприємства;
- впровадження дієвої, ефективної системи контролю та відповідальності за недотримання вимог щодо категоризації готелів.

Але й за умови виконання зазначених заходів отримані зірки не надаватимуть повного уявлення про готель споживачам, оскільки готельний бізнес вже переріс «зіркові рейтинги». Це пов'язано зі стрімким розвитком маркетингових технологій. Брендинг і маркетинг розвинені настільки, що вже важко класифікувати готелі стандартним чином, присвоюючи їм «зірки». Все більше з'являється готелів, які мають різноманітні характеристики та маркетингові (комерційні) назви: бутик-готель, СПА-готель, еко-готель, apart-hotel, бізнес-готель, арт-готель, villa, дизайн-отель тощо. Маркетингові (комерційні) назви характеризують готель краще та зрозуміліше, ніж будь-яка кількість зірок, що сприяє створенню неповторного пізнаваного образу, що дозволяє сформувавши імідж готельного підприємства, який стає підґрунтям вибору споживачів.

Висновки. Категоризація готельних підприємств в Україні – складний і недосконалий процес. Як свідчить світовий та український досвід, отримані зірки не дають споживачеві повної уяви про готель, рівень обслуговування і якість послуг в ньому. Категоризація певним чином впливає на формування іміджу підприємств готельних послуг, перш за все, шляхом демонстрації поваги до закону та визначення цінової політики. Але як іміджеутворюючий інструмент може ефективно застосовуватись лише за умови кардинальних змін і вдосконалення нормативно-законодавчої бази, яка регламентує процес категоризації. Отримання зірок не слід розглядати як єдиний механізм, що дає змогу споживачеві сформувати уявлення про готель, з цією метою доцільно використовувати системні заходи, спрямовані на формування стійкого іміджу готельного підприємства.

Література: 1. Lopez Fernandez M. C., Serrano Bedia A. M. Is the hotel classification system a good indicator for quality? An application in Spain. *Tourism Management*. 2004. Vol. 25 (6). P. 771–775. 2. Білецька І. М. Національні особливості організації готельної справи у світовій індустрії гостинності. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3745>. 3. Реєстр свідоцтв про встановлення категорій готелям // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіц. сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7f89dba2-0fdc-40e6-b870-13e1063d3a&tag=RestrSvidotstvProVstanovlenniaKategorii>. 4. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat>.



gov.ua. 5. ДСТУ 4269.2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів». URL: file:///D:/Desktop/dstu4269.pdf. 6. Grynko T. V., Krupskiy O. P., Timar I. V. Organizational culture and image as a factor in the competitiveness of tourism and hotel enterprises // National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine: Collective monograph. Poland: «Izdevecica «Baltija Publishing», 2016. Vol. 3. P. 252–270. 7. Крупський О. П. Роль організаційної культури в забезпеченні інноваційного розвитку підприємств туризму й гостинності. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 155 (11–12). С. 96–99. 8. Гринько Т. В., Тимар І. В. Імідж підприємств сфери послуг: сутність поняття та особливості формування. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 38. Ч. I. С. 127–133.

References: 1. Lopez Fernandez M. C., Serrano Bedia A. M. Is the hotel classification system a good indicator for quality? An application in Spain. *Tourism Management*. 2004. Vol. 25 (6). P. 771–775. 2. Biletska I. M. *Natsionalni osoblyvosti orhanizatsii hotelnoi spravy u svitovii industrii hostynnosti* [National Peculiarities of Organization of the Hotel Business in the Global Hospitality Industry]. *Efektivna ekonomika*. 2015. No. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3745>. 3. Reiestr svidotstv pro vstanovlennia katehorii hoteliam // Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7f89dba2-0fdc-40e6-b870-13e1063d3a&tag=RestrSvidotstvProVstanovlenniaKategorii>. 4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. ДСТУ 4269.2003 «Posluchy turystychni. Klasyfikatsiia hoteliv». URL: file:///D:/Desktop/dstu4269.pdf. 6. Grynko T. V., Krupskiy O. P., Timar I. V. Organizational culture and image as a factor in the competitiveness of tourism and hotel enterprises // National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine: Collective monograph. Poland: «Izdevecica «Baltija Publishing», 2016. Vol. 3. P. 252–270. 7. Krupskiy O. P. *Rol orhanizatsiinoi kultury v zabezpechenni innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv turyzmu i hostynnosti* [The Role of Organisational Culture in Ensuring Innovative Development of Enterprises of Tourism and Hospitality]. *Ekonomichniy chasopys-XXI*. 2015. No. 155 (11–12). P. 96–99. 8. Hrynko T. V., Timar I. V. *Imidzh pidpriemstv sfery posluh: sutnist poniattia ta osoblyvosti formuvannia* [The Image of the Enterprises of Sphere of Services: The Essence of the Concept and Characteristics of Development]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Serii: Ekonomichni nauky. 2014. Issue 38. Part 1. P. 127–133.

Інформація про автора

Тимар Інна Валентинівна – старший викладач кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Д. Яворницького, 35, м. Дніпро, 49000, Україна; e-mail: timar.i@ef.dnulive.dp.ua).

Информация об авторе

Тимар Инна Валентиновна – старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятием Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Д. Яворницкого, 35, г. Днепр, 49000, Украина; e-mail: timar.i@ef.dnulive.dp.ua).

Information about the author

I. Timar – Senior Lecturer of Department of Economics and Business Management of Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho, Dnipro, 49044, Ukraine; e-mail: timar.i@ef.dnulive.dp.ua).

*Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.*

МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Смирнов С. О.
Бикова В. Г.

Анотація. Доведено необхідність переходу від адміністративної до економічної моделі управління закладами охорони здоров'я. Побудовано модель уніфікованого механізму економічного управління закладами охорони здоров'я та розкрито основні його компоненти: місію, ієрархію цілей, систему загальнонаукових і специфічних принципів управління, елементний склад функціональної та забезпечувальної підсистем, економічні важелі та стимули. Визначено можливість і специфіку застосування наукового, соціально-економічного, процесуального, програмно-цільового та системного підходів до економічного управління закладами охорони здоров'я з урахуванням форми власності та сфери діяльності.

Ключові слова: заклади охорони здоров'я, економічне управління, механізм управління, функціональна підсистема управління закладом, забезпечувальна підсистема управління закладом.

МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Смирнов С. О.
Быкова В. Г.

Аннотация. Доказана необходимость перехода от административной к экономической модели управления учреждениями здравоохранения. Построена модель унифицированного механизма экономического управления учреждениями здравоохранения, и раскрыты основные его компоненты: миссия, иерархия целей, система общенаучных и специфических принципов управления, элементный состав функциональной и обеспечивающей подсистем, экономические рычаги и стимулы. Определена возможность и специфика применения научного, социально-экономического, процессуального, программно-целевого и системного подходов к экономическому управлению учреждениями здравоохранения с учетом формы собственности и сферы деятельности.

Ключевые слова: учреждения здравоохранения, экономическое управление, механизм управления, функциональная подсистема управления учреждением, обеспечивающая подсистема управления учреждением.

THE MECHANISM OF ECONOMIC MANAGEMENT OF HEALTHCARE INSTITUTIONS

S. Smirnov
V. Bykova

Abstract. The article proves the necessity of transition from the administrative to economic model of management of healthcare institutions. The model of a unified mechanism of economic management of healthcare institutions is built and its main components are identified including: the mission, the hierarchy of purposes, the system of general and specific principles of management, elemental composition of functional and support subsystems, economic instruments and incentives. The possibility of using and specificity of scientific, social, economic, procedural, program-oriented and systematic approaches to economic management of healthcare institutions with regard to the ownership and the spheres of activity.

Keywords: healthcare institutions, economic management, mechanism of management, functional subsystem of institution management, support subsystem of institution management.

Постановка проблеми. Консервативність в управлінні охороною здоров'я спричинила переважання суто адміністративних методів управління, яке на фоні фінансування на підставі ресурсних показників стало основою екстенсивного розвитку системи охорони здоров'я. На сьогодні у ринкових економічних умовах такий шлях розвитку вичерпав свої можливості, оскільки система, яка практично не використовує економічні ва-

желі, інструменти та стимули до пошуку нових типів медичних закладів, альтернативних форм надання медичної допомоги, підвищення якості профільних послуг тощо, формує підґрунтя посилення диспропорцій та нарощування медичних, соціальних і, врешті, економічних втрат. Саме тому актуалізується необхідність вирішення проблеми інтенсифікації розвитку системи охорони здоров'я, що на всіх рівнях, особливо на мікрорівні, потребує активного застосування системи економічних методів управління, адаптованої до специфіки охорони здоров'я як об'єкта економічного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання системного управління охороною здоров'я є достатньо опрацьованими на макрорівні. Зокрема, проблеми економічних відносин в охороні здоров'я у сучасних соціально-економічних умовах досліджуються у працях Н. Еккерт, В. Кучеренка [1], В. Лехан [2], Н. Солоненко [3], Р. Солтмана, Дж. Фігейроса [4] й ін., в яких основну увагу приділено проблемам фінансування медичної допомоги, адекватного рівню державних гарантій надання медичних послуг, проблемам становлення нових економічних відносин і ризик-менеджменту в умовах регульованого ринку охорони здоров'я, маркетингу та якості медичних послуг, медико-соціальним аспектам надання медичної допомоги.

Питання конкурентних відносин між закладами охорони здоров'я на базисі цінності та з орієнтацією на результат досліджувались М. Білинською, Л. Мельник, Я. Радишем, І. Рожковою [5]. У той же час розробки дослідників орієнтувались на макро- та мезорівень, лише опосередковано розглядаючи первинні економічні ланки.

Управління закладами охорони здоров'я на засадах системного підходу досліджувалось П. Клименком та В. Грабовським [6], проте основну увагу приділено контролю з боку держави за процесами управління медичними закладами з метою оптимізації державної політики у сфері охорони здоров'я.

Водночас недостатньо досліджені проблеми економічного управління закладами охорони здоров'я на мікрорівні, що базується на застосуванні економічних методів, що свідчить про необхідність наукових досліджень саме у цьому напрямі.

Мета статті полягає у систематизації складових механізму економічного управління закладами охорони здоров'я з урахуванням специфіки їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. В класичній економічній літературі виділяють дві моделі господарського механізму: перша – переважно адміністративна і друга – система управління, що базується на економічних методах господарювання. Перші спроби реалізації другої моделі в охороні здоров'я були наприкінці 1980-х років і мали на меті:

- стимулювання ініціативи трудових колективів через механізми збільшення їхньої самостійності;
- прискорення розвитку матеріально-технічної бази за рахунок власних ресурсів;
- забезпечення націленості роботи на досягнення високих кінцевих результатів – зміцнення здоров'я населення країни;
- активізацію зусиль самих громадян у формуванні і зміцненні свого здоров'я [7, с. 17–18].

Отже, перехід від першої до другої моделі супроводжується переходом від переважно адміністративних до економічних методів управління, до управління персоналом через економічні інтереси, розвитком демократичних засад в управлінні, що, у свою чергу, потребує змін у плануванні, фінансуванні та стимулюванні праці.

Підтвердженням цього є окреслені в аналітичному звіті Світового банку щодо управління системою охорони здоров'я в Україні за 2015 рік основні проблеми галузі, що не дозволяють службі системи охорони здоров'я у більшості випадків забезпечити профілактику, виявлення та ефективне лікування захворювань, до яких належать:

- неспроможність галузі підібрати й утримувати медичний персонал, мотивувати його нести відповідальність за результати своєї роботи;
- відсутність налагодженої системи управління інформацією, єдиного реєстру лікарень, лікарів, приватних закладів лікування та профілактики і, що не менш важливо, якісної статистичної інформації;
- існування жорсткої бюджетної системи, яка стала причиною безлічі неофіційних платежів і корупційних схем [8, с. 4].

Перелічені проблеми потребують кардинальних і негайних змін у підходах до управління закладами охорони здоров'я з орієнтацією останніх на економічні важелі та стимули.

Механізм економічного управління закладами охорони здоров'я розглядається як система цілеспрямованих взаємодій між суб'єктом управління (органи управління закладом, наділені повноваженнями щодо прийняття рішень стосовно організації його діяльності та формування напрямів перспективного розвитку) та об'єктом управління (заклад охорони здоров'я і система економічних відносин у процесі його функціонування) шляхом реалізації функцій управління на основі застосування комплексу підходів, методів, засобів та економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів забезпечення ефективного функціонування закладів охорони здоров'я з урахуванням дії численних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Схема уніфікованого механізму економічного управління закладами охорони здоров'я незалежно від їхньої форми власності та сфери діяльності, наведена на рис. 1, дає змогу виділити такі його елементи: місія, ієрархія цілей, система загальнонаукових і специфічних принципів управління, функціональна та забезпечувальна підсистеми, економічні важелі та стимули.

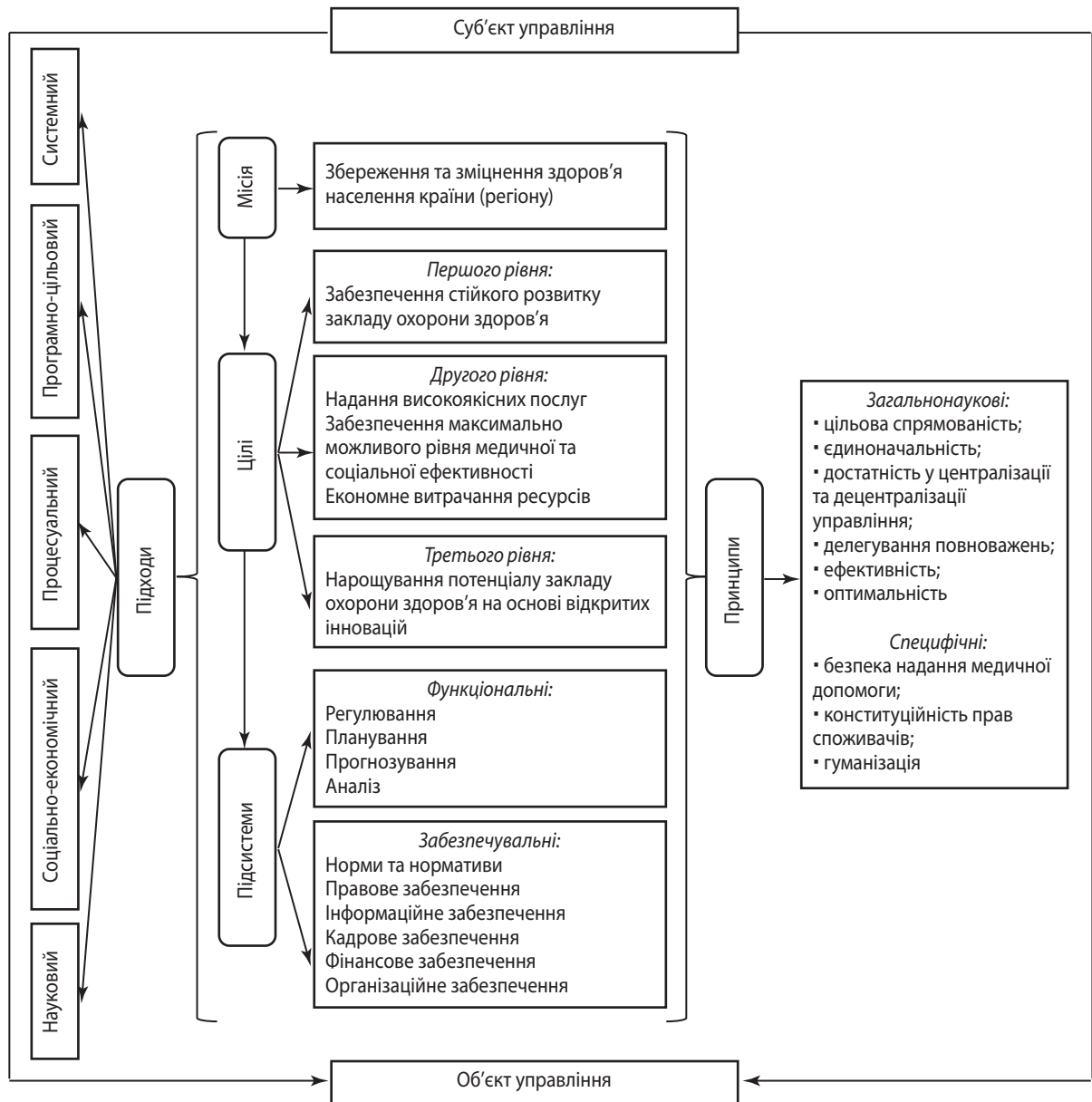


Рис. 1. Уніфікований механізм економічного управління закладами охорони здоров'я

Джерело: сформовано авторами

Враховуючи соціальне навантаження функціонування закладів охорони здоров'я, навіть для приватного сектора, система цільових орієнтирів їх діяльності не може бути спрямована на одержання прибутку, який у цьому випадку виступає не як самоціль, а як засіб формування фінансової бази розвитку закладів і джерело фінансового забезпечення можливості реалізації інших цілей, зокрема, нарощування потенціалу закладу на основі відкритих інновацій. Слід зазначити, що цілі закладу охорони здоров'я можуть бути незмінними впродовж тривалого часу, що обумовлене специфікою галузі і її соціальною значущістю. Це, певною мірою, спрощує процес управління порівняно із суб'єктами сектора матеріального виробництва.

Управління закладами охорони має базуватися на системі принципів, які поділяються на дві групи: загальнонаукові та специфічні.

Серед перших основоположним є принцип цільової спрямованості, який акумулює у собі усі складові процесу управління. Специфіка його реалізації у закладах охорони здоров'я полягає у необхідності виділення цілей медико-організаційного, медико-технологічного та фінансово-економічного змісту з підпорядкуванням останніх першим двом.

Централізація управління має гнучко сполучатися з децентралізацією і створювати необхідні умови для ефективного виконання обов'язків, покладених на нижчестоящі ланки в системі управління охороною здоров'я (особливо вагомий цей принцип для державних, комунальних і відомчих закладів охорони здоров'я).

Принципи єдиноначальності управління та делегування повноважень є класичними принципами менеджменту і не мають особливостей стосовно закладів охорони здоров'я, на відміну від принципу ефективності, який в медичних закладах передбачає управління за критерієм максимізації, насамперед медичної і соціальної ефективності. Економічна ефективність управління не є у цьому випадку однозначною, оскільки для закладів приватного сектора вона визначається традиційно, а для державних і комунальних закладів охорони здоров'я визначається у системі макро- та мезопоказників.

Специфічні принципи притаманні саме управлінню закладами охорони здоров'я і враховують: по-перше, безпеку, яка є фундаментальним принципом надання медичної допомоги населенню і пріоритетним критерієм забезпечення і оцінки її якості. Реалізація цього принципу, на думку В. З. Кучеренка і Н. В. Еккерт, потребує комплексних системних зусиль, які включають широкий спектр професійних, організаційних, правових і психологічних мір з удосконалення лікувально-діагностичного процесу, забезпечення реальних умов управління ризиками (включаючи безпеку застосування лікарських засобів і використання медичного обладнання), санітарно-епідеміологічний контроль, безпеку клінічної практики та безпечну обстановку в закладах охорони здоров'я [1]. По-друге, конституційність прав споживачів, яка зумовлена ст. 49 Конституції України та фактично вимагає орієнтації на максимально якісне та повне задоволення потреб споживача медичних послуг незалежно від фінансово-економічних відносин із ним. По-третє, принцип гуманізації вимагає на всіх етапах управлінської діяльності орієнтуватися на людину, її потреби, інтереси, цінності.

Механізм економічного управління закладами охорони здоров'я включає дві підсистеми: функціональну та забезпечувальну. У складі першої провідне місце, на наш погляд, належить регулюванню, оскільки надання послуг із охорони здоров'я не лише підлягає обов'язковому ліцензуванню, але й технологічна його компонента регламентується уніфікованими клінічними протоколами надання медичної допомоги у розрізі спеціальностей, на базі яких з урахуванням власних можливостей у закладі охорони здоров'я розробляються локальні протоколи з внутрішніми інструкціями для медичного персоналу.

Незалежно від форми власності (приватні, комунальні, державні, відомчі) заклади охорони здоров'я мають погоджувати свої локальні протоколи у структурних підрозділах із питань охорони здоров'я державних адміністрацій з метою координування діяльності закладів у відповідному регіоні.

Разом із локальними протоколами у закладі охорони здоров'я обов'язково розробляють клінічний маршрут пацієнта – алгоритм руху пацієнта структурними підрозділами закладу та пунктами контакту з медичним персоналом із урахуванням взаємодії між закладами охорони здоров'я. У ньому чітко прописують, враховуючи можливості того чи того закладу охорони здоров'я, як пацієнт може отримати якісну медичну допомогу відповідно до уніфікованих клінічних протоколів і стандартів медичної допомоги [9, с. 11–13].

Саме з урахуванням чинних регламентів здійснюється планування, прогнозування та аналіз діяльності закладів охорони здоров'я. В останньому окремо слід виділити систему внутрішнього аудиту, в якій виділяють три блоки: структурний (аудит фінансово-економічний, кадровий, матеріального забезпечення, медичної документації), процесний (аудит клінічний, технологічний, організаційно-методичний, ефективності впровадження медичних технологій), результатний (аудит задоволеності пацієнтів і медичних працівників, стану здоров'я пацієнта, стану здоров'я населення) [10].

Забезпечувальна підсистема включає такі складові: норми та нормативи (медико-економічні нормативи та розрахунки, нормативи забезпеченості медичним персоналом, таблиці оснащення закладів охорони здоров'я, якими визначається необхідний мінімальний перелік обладнання, устаткування та засобів, необхідних для проведення медичних процедур за відповідними стандартами медичної допомоги та клінічними протоколами тощо); правове забезпечення; інформаційне забезпечення; кадрове забезпечення; фінансове забезпечення; організаційне забезпечення.

Організація та практичне задіяння цих підсистем можливе на основі застосування наукового, соціально-економічного, процесуального, програмно-цільового та системного підходів.

Науковий підхід до управління закладами охорони здоров'я базується на вивченні структури, функцій, професійної діяльності та процесу управління у розрізі таких складових, як методологія (система методів пізнання, дослідження), теорія (структури, функції, управлінські рішення, інформація тощо), методики (дослідницькі, діагностичні та ін.) і мистецтво практичної діяльності (мистецтво управління, керування людьми, колективом).

Соціально-економічний підхід передбачає соціальну відповідальність менеджменту, включаючи захист і підвищення добробуту суспільства. В свою чергу, стан суспільного здоров'я як фактор зовнішнього серед-



овища істотно впливає на специфіку, особливості та напрями розвитку системи охорони здоров'я. Саме тому він відповідає теперішнім реаліям функціонування державних і комунальних закладів охорони здоров'я.

Процесуальний підхід полягає у визначенні управління процесом, у якому діяльність закладу охорони здоров'я розглядається як сума взаємопов'язаних дій – функцій управління, а кожна з яких є комплексом однорідних (елементарних) дій, операцій, процедур.

Сутність програмно-цільового підходу полягає у використанні схеми: «проблема – мета – рішення – програма – бюджет – контроль», тобто наявні управлінські проблеми визначають цілі їх вирішення, досягнення яких потребує певного плану заходів, складання і оптимізації бюджету та контролю його виконання. Його реалізація вимагає наявності відповідної методологічної бази, кваліфікованих фахівців і програмно-обчислювальних комплексів, що ускладнює його застосування в умовах приватних закладів охорони здоров'я, проте за певних умов

Системний підхід в управлінні закладами охорони здоров'я розглядає їх як сукупність взаємопов'язаних елементів, має вхід (ресурси та інформація), вихід (надання медичної послуги), зв'язок із зовнішнім середовищем (з урахуванням політичної, економічної, соціально-демографічної, культурної ситуації та інфраструктури конкретного об'єкта) та зворотний зв'язок (у разі зміни вимог користувачів до медичних послуг, параметрів ринку, появи нових технологій система має відреагувати на ці зміни та внести відповідні зміни в параметри функціонування). Особливістю системного підходу в управлінні медичними закладами є відсутність виробництва в технічному розумінні цього слова, оскільки процес надання медичної послуги є комбінацією з праці медичного персоналу та медичного обладнання, необхідного для надання цієї послуги [6, с. 138]. У сучасних умовах цей підхід, на нашу думку, є найбільш перспективним і дає змогу реально реалізувати на практиці елементи економічного управління медичними закладами не лише на мікрорівні, але й у контексті реформування вітчизняної системи охорони здоров'я.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У контексті реформування вітчизняної системи охорони здоров'я необхідною є орієнтація на економічне управління її закладами незалежно від форми власності та сфери діяльності. При цьому нами окреслений загальний контур механізму економічного управління закладами охорони здоров'я з виділенням ключових його елементів. Змістовне наповнення цих елементів із урахуванням поділу закладів охорони здоров'я на їх види залежно від внутрішньогалузевої специфіки функціонування потребує подальших уточнень і систематизації.

Література: 1. Кучеренко В. З., Эккерт Н. В. Организационно-управленческие проблемы рисков в здравоохранении и безопасности медицинской практики. *Вестник РАМН*. 2012. № 3. С. 4–9. 2. Лехан В. М., Слабкий Г. О., Шевченко М. В. Стратегія розвитку охорони здоров'я: український вимір. Київ: Цифра, 2009. 50 с. 3. Солоненко Н. Д. Державне управління перебудовою охорони здоров'я в умовах обмежених ресурсів в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Київ, 2004. 20 с. 4. Салтман Р., Фигейрас Дж. Реформи системи здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий/пер. с англ. М.: ГЭОТАР Медицина, 2000. 423 с. 5. Державна політика у сфері охорони здоров'я: кол. моногр.: у 2 ч. Ч. 1/заг. ред. М. М. Білінської, Я. Ф. Радиша. Київ: НАДУ, 2013. 396 с. 6. Клименко П. М., Грабовський В. А. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я. *Вісник НАДУ*. 2014. № 3. С. 136–141. 7. Основы экономики здравоохранения: учеб. пособие/под ред. Н. И. Вишнякова, В. А. Миняева. М.: МедПресс-Информ, 2008. 144 с. 8. Беллі П., Джигир Ю., Майнзюк К., Мірошніченко А., Горошко А. Як працює система? Новий підхід до аналізу і оцінки процесів управління в системі охорони здоров'я в Україні. Вашингтон: Світовий банк, 2015. 60 с. 9. Худошина О. Порядок здійснення контролю якості надання медичної допомоги у закладах охорони здоров'я. *Управління закладом охорони здоров'я*. 2015. № 1. С. 9–14. 10. Сміянов В. А. Особливості застосування внутрішнього аудиту в закладах охорони здоров'я. *Україна. Здоров'я нації*. 2013. № 2 (26). С. 113–117.

References: 1. Kucherenko V. Z., Ekkert N. V. *Organizatsionno-upravlencheskiye problemy riskov v zdravookhraneniі i bezopasnosti meditsinskoj praktiki* [Organizational and Managerial Problems of Risks to Health and Safety of Medical Practice]. *Vestnik RAMN*. 2012. No. 3. P. 4–9. 2. Lekhan V. M., Slabkyi H. O., Shevchenko M. V. *Stratehiia rozvytku okhorony zdorovia: ukrainskyi vymir*. Kyiv: Tsyfra, 2009. 50 p. 3. Solonenko N. D. *Derzhavne upravlinnia perebudovoiu okhorony zdorovia v umovakh obmezhenykh resursiv v Ukraini: avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr.*: 25.00.02. Kyiv, 2004. 20 p. 4. Saltman R., Figeiras Dzh. *Reformy sistemy zdravookhraneniya v Yevrope. Analiz sovremennykh strategiy/per. s angl.* M.: GEOTAR Meditsina, 2000. 423 p. 5. *Derzhavna polityka u sferi okhorony zdorovia: kol. monohr.: u 2 ch. Part 1/zah. red. M. M. Bilynskoj, Ya. F. Radysha*. Kyiv: NADU, 2013. 396 p. 6. Klymenko P. M., Hrabovskiy V. A. *Systemnyi pidkhid do upravlinnia zakladamy okhorony zdorovia* [A Systematic Approach to Managing Health Institutions]. *Visnyk NADU*. 2014. No. 3. P. 136–141. 7. *Osnovy ekonomiki zdravookhraneniya: ucheb. posobiye/pod red. N. I. Vishnyakova, V. A. Minyayeva*. M.: MedPress-Infom, 2008. 144 p. 8. Belli P., Dzhyhyr Yu., Mainziuk K., Miroshnychenko A., Horoshko A. *Yak pratsiuiie systema? Novyi pidkhid do analizu i otsinky protsesiv upravlinnia v systemi okhorony zdorovia v Ukraini*. Vashynhton: Svitoviy bank, 2015. 60 p. 9. Khudoshyna O. *Poriadok zdiisnennia kontroliu yakosti nadannia medychnoi dopomohy u zakladakh okhorony zdorovia* [The Exercise of Quality Control of Medical Care in Healthcare Institutions].

Upravlinnia zakladom okhorony zdorovia. 2015. No. 1. P. 9–14. 10. Smiiianov V. A. *Osoblyvosti zastosuvannya vnutrishnoho audytu v zakladakh okhorony zdorovia* [Features of the Application of Internal Audit in Health Care Institutions]. *Ukraina. Zdorovia natsii*. 2013. No. 2 (26). P. 113–117.

Інформація про авторів

Смирнов Сергій Олександрович – доктор фізико-математичних наук, професор, декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Д. Яворницького, 35, м. Дніпро, 49044, Україна; e-mail: smirnov@ef.dnulive.dp.ua).

Бикова Вероніка Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Д. Яворницького, 35, м. Дніпро, 49044, Україна; e-mail: bykova.v@ef.dnulive.dp.ua).

Информация об авторах

Смирнов Сергей Александрович – доктор физико-математических наук, профессор, декан экономического факультета Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Д. Яворницкого, 35, г. Днепр, 49044, Украина; e-mail: smirnov@ef.dnulive.dp.ua).

Быкова Вероника Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления предприятием Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Д. Яворницкого, 35, г. Днепр, 49044, Украина; e-mail: bykova.v@ef.dnulive.dp.ua).

Information about the authors

S. Smirnov – D.Sc. (Physics and Mathematics), Professor, Dean of Faculty of Economics of Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho, Dnipro, 49044, Ukraine; e-mail: smirnov@ef.dnulive.dp.ua).

V. Bykova – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics and Business Management of Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho, Dnipro, 49044, Ukraine; e-mail: bykova.v@ef.dnulive.dp.ua).

*Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.*

JEL Classification: D41; L12

УДК 339.564

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

**Попов О. Є.
Осадчук А. І.**

Анотація. Систематизовано напрямки оцінювання та локальні показники узагальнення ефективності експортної діяльності підприємства. Узагальнено підходи щодо формування та оптимізації товарного асортименту експортної продукції підприємства. Визначено вимоги щодо формування товарної стратегії та асортиментної політики в експортній діяльності підприємства. Запропоновано методичний підхід до оптимізації структури експортного портфеля підприємства на основі комплексної оцінки асортименту товарів за експортними постачаннями з урахуванням взаємного впливу параметрів груп експортних товарів (консолідованих за ознаками життєвого циклу), рівня беззбитковості та рентабельності кожного виробу, впливу на конкурентні позиції підприємства за сегментами.

Ключові слова: експорт, експортний портфель, міжнародна конкурентоспроможність, зовнішній ринок, експортна діяльність.

© Попов О. Є., Осадчук А. І., 2016

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНОГО ПОРФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Попов А. Е.
Осадчук А. И.

Аннотация. Систематизированы направления оценивания и локальные показатели определения эффективности экспортной деятельности предприятия. Обобщены подходы к формированию и оптимизации товарного ассортимента экспортной продукции предприятия. Определены требования по формированию товарной стратегии и ассортиментной политики в экспортной деятельности предприятия. Предложен методический подход к оптимизации структуры экспортного портфеля предприятия на основе комплексной оценки ассортимента товаров по экспортным поставкам с учетом взаимного влияния параметров групп экспортных товаров (консолидированных по признакам жизненного цикла), уровня безубыточности и рентабельности каждого изделия, воздействия на конкурентные позиции предприятия по сегментам.

Ключевые слова: экспорт, экспортный портфель, международная конкурентоспособность, внешний рынок, экспортная деятельность.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO FORMATION OF THE ENTERPRISE EXPORT PORTFOLIO STRUCTURE

O. Popov
A. Osadchuk

Abstract. Directions of evaluation of the enterprise export efficiency and local indicators for its determination are systematized. Approaches to the development and optimization of the enterprise export product portfolio are generalized. The requirements on the formation of the product strategy and product policy in the enterprise export activity are determined. There proposed a methodological approach to optimizing the structure of the enterprise export portfolio based on comprehensive assessment of the range of goods for export with regard to mutual influence of parameters of groups of the export goods (consolidated on the basis of the life cycle), the break even point and profitability of each product, the impact on the competitive position of the enterprise by segments.

Keywords: export, export portfolio, international competitiveness, foreign market, export activity.

Вступ. Характерною і найбільш помітною тенденцією розвитку сучасного ринкового середовища підприємницької діяльності є зростання темпів і збільшення масштабів інтернаціоналізації та глобалізації системи світогосподарських зв'язків, поступове обмеження та навіть повне зникнення (в межах утворення великих міждержавних об'єднань і регіональних економічних союзів) митних і прикордонних обмежень для економічного обміну товарами та послугами, незалежно від географічного розташування та адміністративно-правової підпорядкованості учасників такого обміну. Динамізм, швидкість і масштабність трансформації новітнього глобального механізму ринкових відносин обумовлює зростання вимог щодо адаптації суб'єктів господарювання до змін умов підприємницької активності та нагальність вирішення організаційно-економічних, виробничо-технологічних, соціокультурних та інших проблем і завдань, пов'язаних із такого роду адаптацією.

Для вітчизняних підприємств необхідність активізації процесів участі у системі глобальних світогосподарських зв'язків визначається не тільки можливостями збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення фінансових результатів діяльності, але й перспективами зміцнення міжнародної конкурентоспроможності, розширення доступу до світових ринків капіталу та новітніх технологій. З іншого боку, гальмування або навіть уникнення від поглиблення участі у глобальному поділі праці, від розвитку ділового співробітництва з іншими учасниками світового ринку може стати причиною не тільки втрати національними підприємствами конкурентних переваг у міжнародній конкуренції, але й здатне погіршити ринкові позиції виробників на внутрішньому ринку. Отже, за таких умов розвиток зовнішньоекономічних зв'язків та активізація експортної діяльності підприємства являє собою не тільки вагоме джерело підвищення ефективності поточної виробничо-господарської діяльності, але й дієвий інструмент зміцнення та розширення довгострокових конкурентних переваг.

Теоретичні та практичні аспекти планування експортної діяльності підприємства присвячені дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Базалієва Л. [7], Батченко Л. [4], Волкодавова О. [1], Грущинська Н. [2], Джордан Д. [11], Дроздова Г. [4], Дружиніна В. [3], Дятлова В. [4], Кизим М. [12], Кіндзерський Ю. [5], Лисиця Н. [7], Мазараки А. [10], Марцин В. [6], Матюшенко І. [12], Моїсєнко Ю. [12], Музиченко М. [2], Нечепуренко Д. [8], Піддубна Л. [7,9], Полякова О. [12], Різниченко Л. [3], Фатемі К. [11], Шликова В. [12] та ін.

Проте до цього часу наукове обґрунтування підходів до формування структури експортного портфеля (ЕП) підприємства не має комплексного характеру, що враховував би вплив усього широкого кола факторів, які визначають ефективність зовнішньоекономічних операцій (виробничо-технологічних, ринково-конкурентних, фінансово-економічних, маркетингово-збутових та ін.). Слід також зазначити, що недостатньо дослідженими та такими, що вимагають додаткового вивчення, залишаються такі важливі аспекти проблеми формування оптимального експортного портфеля підприємства, як оцінка потенціалу взаємної підтримки позицій за експортними поставками, урахування впливу динаміки життєвого циклу товарів у складі ЕП, узгодження пріоритетів і цільових орієнтирів забезпечення ефективності діяльності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо.

Постановка проблеми. Метою дослідження у роботі є узагальнення та розвиток науково-теоретичних і методичних положень до формування структури експортного портфеля підприємства.

Результати дослідження. Формування товарного асортименту продукції підприємства, складовою процесів економічної діяльності якого є експортна активність на міжнародному ринку, має розглядатися з урахуванням всієї сукупності економічних зв'язків і господарських відносин, які пов'язують його з іншими суб'єктами ринку, а також у тісній взаємодії з широким колом факторів (на глобальному, макро-, мезо- та мікрорівнях), що прямо або опосередковано здатні (на цей час або у майбутньому) надавати релевантний вплив на результати такого роду активності.

Найважче розмаїття зазначених факторів та обставин, від яких може певною мірою залежати результативність здійснення зовнішньоекономічних операцій, а отже, стан яких потрібно враховувати при формуванні експортного портфеля та при передбаченні будь-яких змін у його структурі (що, в свою чергу, вимагає реалізації перспективного підходу до планування необхідних інвестицій, розробки заходів маркетингового комплексу, спрямованих на стимулювання попиту та збільшення збуту експортної продукції та ін.), визначає необхідність визначення та узагальнення напрямків оцінювання та локальних показників ефективності експортної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Напрямки оцінювання та локальні показники узагальнення ефективності експортної діяльності підприємства

Напрямок оцінювання	Локальні показники оцінки
1	2
Ринкова результативність експорту	Темпи зростання частки підприємства на зарубіжному ринку
	Темпи зростання частки експортної продукції в обсягах виробництва
	Темпи зростання обсягів реалізації продукції підприємства
	Частка продукції, якість якої відповідає або перевищує кращі зарубіжні аналоги, у загальних обсягах виробництва
Бюджетна ефективність	Зростання обсягів митних платежів у Державний бюджет країни, резидентом якої є підприємство-експортер
	Темп зростання частки сплачених митних платежів у загальному обсязі відрахувань до Державного бюджету
	Співвідношення розміру фінансових потоків, пов'язаних із обслуговуванням відповідно експортних та імпорتنих операцій підприємства
Виробничо-технологічна ефективність	Зміни у рівні завантаження основних виробничих фондів (відносно до показників альтернативного варіанта побудови товарного асортименту підприємства, заснованого на відмові від експортних поставок)
	Темп змін ритмічності виробництва
	Темпи скорочення обсягів запасів готової продукції
	Темпи змін фондівдачі
Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності	Темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріально-технологічної бази підприємства у зв'язку з розширенням експортних поставок
	Зміни рівня зношеності основних фондів у зв'язку зі здійсненням відповідних капітальних вкладень
	Темпи змін частки інноваційної продукції, призначеної для експортних поставок, у загальних обсягах виробництва
Соціальна ефективність	Темпи зростання продуктивності праці персоналу
	Темпи змін рівня оплати праці персоналу
	Темпи змін частки чисельності персоналу з найвищим рівнем кваліфікації у загальній чисельності персоналу
Фінансова результативність	Зміна рівня витрат на одиницю товарної продукції
	Співвідношення рівня цін реалізації продукції на зовнішньому та національному ринках відповідно

1	2
	Рентабельність виробництва експортної продукції
	Рентабельність операційної діяльності
	Співвідношення обсягів короткострокових дебіторської та кредиторської заборгованостей
	Співвідношення обсягів довгострокових дебіторської та кредиторської заборгованостей
Результативність маркетингово-збутової діяльності	Темпи зростання витрат на збут
	Темпи зростання оплати праці персоналу, задіяного в маркетингово-збутовій діяльності
	Частка витрат на маркетингове обслуговування експортних поставок у загальних витратах на збут
Результативність скорочення експортних ризиків	Співвідношення розміру заявлених і фактично сплачених митних платежів
	Співвідношення сплачених штрафів, пов'язаних із експортними поставками, та отриманого від експорту прибутку

Узагальнення різного роду результатів експортної діяльності на основі наведеної системи показників оцінки доцільно здійснювати шляхом розрахунку відповідного інтегрального показника (наприклад, визначеного на основі використання інструментарію таксономічного підходу, методу радарів та ін.). Проте такий підхід на додаткове обґрунтування обов'язково буде вимагати визначення оптимальної структури ЕП, у тому числі в контексті оцінювання взаємного впливу параметрів різних позицій у складі як товарного асортименту в цілому, так і в межах експортного портфеля підприємства зокрема. Отже, результати узагальнення зазначених параметрів ефективності експортної діяльності підприємства мають бути використані для попередньої оцінки різних аспектів оптимізації структури та прогнозування змін у складі експортного портфеля підприємства (рис. 1).

Отже, прибуток (P_{ji}) від реалізації j -ї одиниці продукції виробництвом w -ї асортиментної групи товарів у складі як усього товарного асортименту, так і експортного портфеля підприємства зокрема (за базовою відпускною ціною – C_{ji}) у i -му році буде розраховуватися за формулою:

$$P_{ji} = C_{ji} - Z_{ji} - G_{wi} \cdot \frac{V_{ji}}{\sum_{j=1}^m V_{ji}}, \quad (1)$$

де i – роки, $i = 1 \dots n$;

j – товари в межах асортиментної групи w , $j = 1 \dots m$, од.;

w – асортиментна група товарів, $w = 1 \dots u$, од.;

P_{ji} – прибуток від реалізації j -ї одиниці продукції у i -му році, грн / од.;

C_{ji} – базова відпускна ціна реалізації j -ї одиниці продукції виробництвом w -ї асортиментної групи товарів у i -му році, грн / од.;

Z_{ji} – змінні витрати на виробництво j -го товару в i -й рік, грн / од.;

G_{wi} – постійні витрати, пов'язані з виробництвом w -ї асортиментної групи товарів в i -й рік, грн (розподіл постійних витрат, пов'язаних із виробництвом товарів цієї асортиментної групи в цьому випадку здійснюється між їхньою собівартістю за ознакою обсягів виробництва);

V_{ji} – обсяг виробництва j -го виду товарів w -ї групи, за умови:

$$\sum_{j=1}^m V_{ji} \leq V_{wi}, \quad (2)$$

де V_w – наявні виробничі потужності з випуску товарів асортиментної групи w , од.

Загальний прибуток від реалізації товарного асортименту у i -му році становитиме:

$$P_i = \sum_{w=1}^u \sum_{j=1}^m \sum_{s=1}^r (P_{sjwi} \cdot V_{sjwi}), \quad (3)$$

де s – країни, в яких реалізуються j -ті товари w -ї асортиментної групи, $s = 1 \dots r$.

Проте для складових експортного портфеля підприємства необхідно додатково врахувати вплив таких факторів.

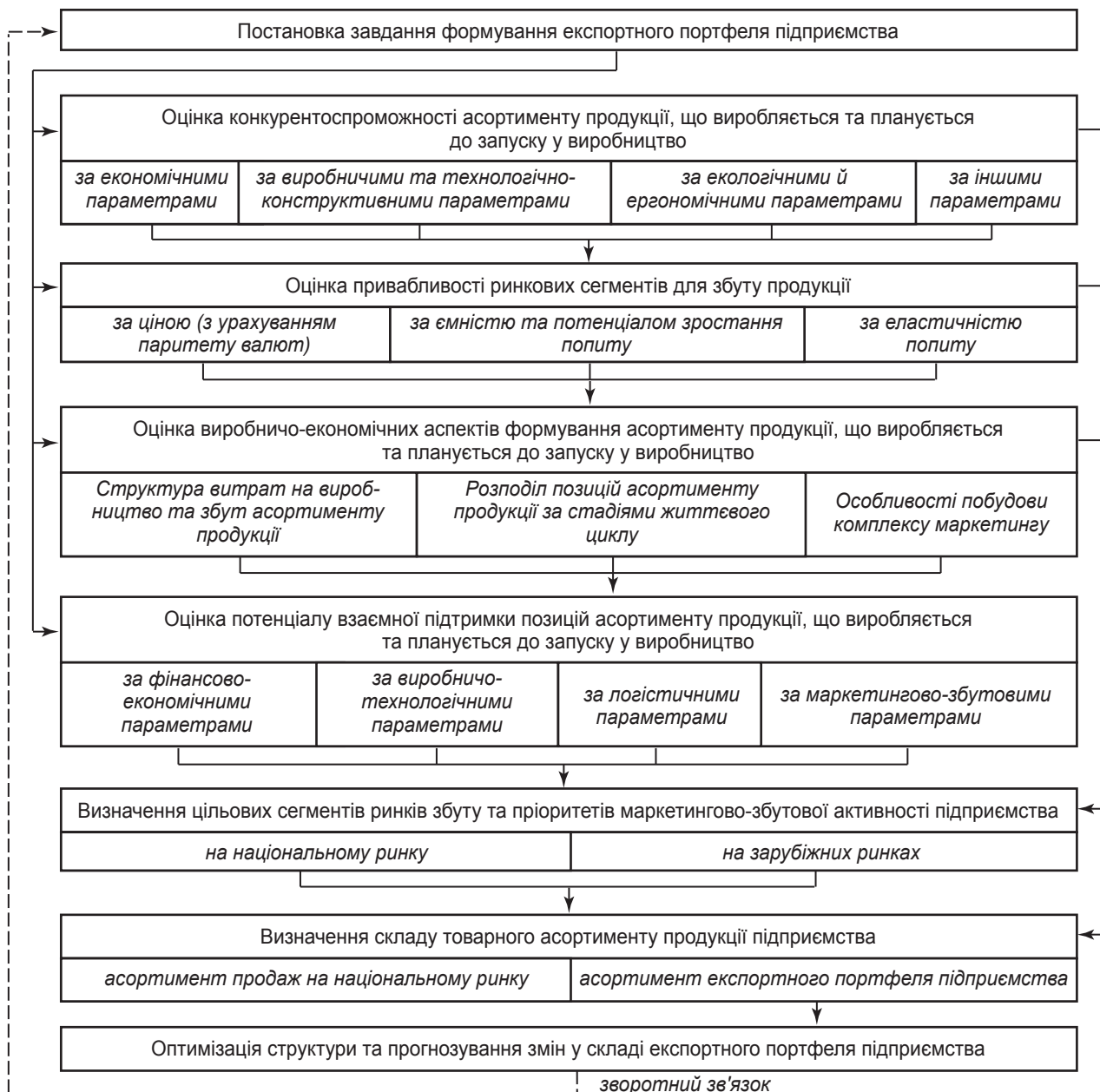


Рис. 1. Послідовність визначення структури експортного портфеля підприємства

1. Еластичність попиту на продукцію (E_{sjwi} – показник, що відображає відносну зміну обсягів збуту продукції відповідно до зміни (зазвичай на 1 %) рівня ціни на j -й товар на ринку s -ї країни:

$$E_{sjwi} = \frac{\Delta V_{sjwi}}{\Delta C_{sjwi}}, \quad (4)$$

де ΔV_{sjwi} – відносна зміна обсягу попиту на i -й товар;

ΔC_{sjwi} – відносна (на 1 %) зміна рівня ціни при реалізації у s -й країні j -й товар виробництвом w -ї асортиментної групи товарів в i -й рік.

Слід враховувати, що коливання рівня цін на експортні товари може відбуватися внаслідок як свідомих дій підприємства (коректування маркетингово-збутової політики), так і через вплив зміни співвідношення національної валюти до валюти країни, де відбувається продаж товару.



2. Прогнозованого курсу валют країн, що є ринками збуту, до національної валюти України, по роках (Y_{si}), нац. вал. / грн, що має бути врахований при визначенні базової відпускної ціни ($\overline{C_{jws}}$) j -го товару в межах w -ї асортиментної групи для реалізації в s -й країні в національній валюті s -ї країни, нац. валюта країни реалізації / од., що буде призводити до змін у обсягах реалізації продукції у відповідній країні (ΔV_{jwsi}):

$$\Delta V_{jwsi} = V_{jws(i-1)} \cdot E_{jws} \cdot \frac{(Y_{s(i-1)} - Y_{si})}{Y_{s(i-1)}}. \quad (5)$$

3. Прогнозованих обсягів постійних витрат на розвиток збуту, по зарубіжних країнах та роках (D_{si}), тис. грн.

4. Прогнозованого рівня інфляції змінних витрат, по роках (I_i), що має бути врахований при визначенні рівня відпускної ціни на продукцію, по роках, %.

5. Прогнозований обсяг збільшення змінних витрат на виробництво j -го товару в межах w -ї асортиментної групи при реалізації в s -й країні (ΔZ_{wjsi}), що має бути врахований при визначенні рівня відпускної ціни на продукцію в i -й рік, грн / од.:

$$\Delta Z_{wjsi} = Z_{jws(i-1)} \cdot \frac{I_i}{100}, \quad (6)$$

$$Z_{wjsi} = Z_{jws(i-1)} + \Delta Z_{wjsi} = Z_{jws(i-1)} \cdot \left(1 + \frac{I_i}{100}\right), \quad (7)$$

де Z_{wjsi} – змінні витрати на виробництво j -го товару в межах w -ї асортиментної групи для реалізації в s -й країні в i -й рік, грн / од.

6. Прогнозованої ємності ринків збуту (U_{wjsi}) на j -й товару в межах w -ї асортиментної групи при реалізації в s -й країні, од.

7. Розподіл позицій ЕП за стадіями життєвого циклу продукції (у загальному випадку пропонується вважати, що зміна пріоритетів управління продажами товарів у складі експортного портфеля відповідає середині часу перебування цього виду продукції на ринку):

$$\frac{T_{ji}}{T_j} \geq 0,5, \quad (8)$$

де T_j – запланований загальний час перебування j -го товару на ринку, років;

T_{ji} – час перебування j -го товару на ринку у i -му році.

При цьому виконання умови

$$\frac{T_{ji}}{T_j} \geq 0,5 \quad (9)$$

буде відповідати вимозі максимізації обсягів виробництва (належно до умов перебування товару на стадіях життєвого циклу – вихід на ринок і зростання), а для умови:

$$\frac{T_{ji}}{T_j} \leq 0,5 \quad (10)$$

буде врахована вимога максимізації ціни продажу товару (відповідно до умов стадії зрілості та виходу з ринку).

Таким чином, з урахуванням усіх наведених вище вимог та обмежень, завдання оптимізації структури експортного портфеля підприємства буде мати такий вигляд:

$$P = \sum_{i=1}^n P_i = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{w=1}^k \left(\sum_{j=1}^m \left(\sum_{s=1}^r (V_{jwsi} \cdot (C_{jwsi} - Z_{jwsi})) \right) - G_{wi} \right) - \sum_{s=1}^r D_{si} \right) \rightarrow \max \quad (11)$$

або

$$\sum_{i=1}^n \left(\sum_{w=1}^k \left(\sum_{j=1}^m \left(\sum_{s=1}^r \left(V_{jwsi} \cdot (C_{jwsi} - (Z_{jws(i-1)} \cdot \left(1 + \frac{I_i}{100}\right)) \right) \right) - G_{wi} \right) - \sum_{s=1}^r D_{si} \right) \rightarrow \max, \quad (12)$$

при

$$V_{jwsi} \leq U_{jwsi}, \quad (13)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{w=1}^k \sum_{j=1}^m V_{jwi} \leq V_w^{\max}, \quad (14)$$

для $\frac{T_{ji}}{T_j} \geq 0,5$:

$$V_{jwsi} = V_{jws(i-1)} + \Delta V_{jwsi} = V_{jws(i-1)} \cdot \left(1 + E_{jws} \cdot \frac{(Y_{s(i-1)} - Y_{si})}{Y_{s(i-1)}} \right), \quad (15)$$

$$C_{jwsi} = \frac{\overline{C_{jwsi}}}{Y_{si}}, \quad (16)$$

або для $\frac{T_{ji}}{T_j} \leq 0,5$:

$$V_{jwsi} = V_{jws(i-1)}, \quad (17)$$

$$C_{jwsi} = \frac{\overline{C_{jwsi}}}{Y_{s(i-1)}}. \quad (18)$$

Реалізація наведеного підходу дозволить не тільки врахувати вплив широкого кола факторів, що визначають зміни умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності, при формуванні експортного портфеля, але й створити основу для перспективного планування заходів щодо підвищення ефективності експортних операцій.

Висновки. Формування товарного асортименту продукції підприємства, складовою процесів економічної діяльності якого є експортна активність на міжнародному ринку, має розглядатися з урахуванням всієї сукупності економічних зв'язків і господарських відносин, які пов'язують його з іншими суб'єктами ринку, а також у тісній взаємодії з широким колом факторів (на глобальному, макро-, мезо- та мікрорівнях), що прямо або опосередковано здатні (на цей час або у майбутньому) надавати релевантний вплив на результати такого роду активності.

Вибір ефективної структури експортного портфеля підприємства пропонується здійснювати на основі комплексної оцінки асортименту товарів за експортними постачаннями з урахуванням взаємного впливу параметрів груп експортних товарів, консолідованих за ознаками життєвого циклу товару, рівня беззбитковості та рентабельності кожного виробу, впливу на конкурентні позиції підприємства за сегментами.

Подальшого дослідження потребують методичні підходи щодо оцінювання потенціалу взаємної підтримки позицій асортименту продукції, що виробляється та планується до запуску у виробництво.

Література: 1. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография. Самара: Изд-во СГЭУ, 2007. 159 с. 2. Грущинська Н. М., Музиченко М. П. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7 (109). С. 19–26. 3. Дружиніна В. В., Різниченко Л. В. Першозавдання експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7 (109). С. 246–252. 4. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту/під заг. ред. Л. В. Батченко. Донецьк: Норд-прес, 2005. 244 с. 5. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ: [б. в.], 2013. 536 с. 6. Марцин В. С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1 (79). С. 35–44. 7. Лисиця Н. М., Базалієва Л. В., Піддубна Л. І. Міжнародний бізнес: теорія і практика: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2008. 140 с. 8. Нечепуренко Д. С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни векторів розвитку економіки України. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 185–189. 9. Піддубна Л. І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції. *Економіка розвитку*. 2012. № 3 (63). С. 79–85. 10. Управління експортним потенціалом України: монографія/під заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с. 11. Fatemi K., Jourdan D. Contemporary developments in international business. Paris: ESKA, 2002. 432 p. 12. Kyzym M., Matyushenko I., Polyakova O., Shlykova V., Moiseienko Yu. Benchmarking study of the Global and Ukrainian trends in nanotechnologies' scientific research for the future NBIC-society. *British Journal of Economics, Management & Trade*. 2016. Vol. 13 (2). P. 1–24. URL: <http://sciencedomain.org/issue/1758>. (ISI Web of Science, DOI:10.9734/BJEMT/2016/24812).



References: 1. Volkodavova E. V. *Eksportnyi potentsial promyshlennykh predpriyatiy: teoriya, metodologiya, praktika: monografiya* [Export Potential of Industrial Enterprises: Theory, Methodology and Practice: monograph]. Samara: Izd-vo SGEU, 2007. 159 p. 2. Hrushchynska N. M., Muzychenko M. P. *Rozvytok eksportnoho potentsialu Ukrainy v suchasnykh svitohospodarskykh protsesakh* [The Development of Export Potential of Ukraine in the Modern World Processes]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2010. No. 7 (109). P. 19–26. 3. Druzhynina V. V., Riznychenko L. V. *Pershozavdannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv z metoiu pidvyshchennia yikhnoi konkurentospromozhnosti* [Priority Export Potential of Machine-Building Enterprises with the Aim of Increasing Their Competitiveness]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2010. No. 7 (109). P. 246–252. 4. Zovnishnoekonomichna diialnist: teoriia i praktyka suchasnoho menedzhmentu/pid zah. red. L. V. Batchenko. Donetsk: Nord-pres, 2005. 244 p. 5. Kindzerskyi Yu. V. *Promyslovisht Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnolohichnoi modernizatsii: monohrafiia* [Industry of Ukraine: Strategy and Policy of Structural and Technological Modernization: monograph]. Kyiv: [b. v.], 2013. 536 p. 6. Martsyn V. S. *Mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti tovaru ta pokaznyky yii otsinky* [The Mechanism of Ensuring Competitiveness of the Goods and Indicators of Its Evaluation]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2008. No. 1 (79). P. 35–44. 7. Lysytsia N. M., Bazaliieva L. V., Piddubna L. I. *Mizhnarodnyi biznes: teoriia i praktyka: monohrafiia* [International Business: Theory and Practice: monograph]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2008. 140 p. 8. Nechepurenko D. S. *Kontseptualni pidkhody do optymizatsii system upravlinnia pidpriemstvamy mashynobuduvannia v umovakh zminy vektoriv rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Conceptual Approaches to the Optimization of Enterprise Management Systems Engineering in a Changing Vectors of Development of Ukrainian Economy]. *Ekonomichnyi forum*. 2016. No. 1. P. 185–189. 9. Piddubna L. I. *Eksportnyi potentsial mashynobudivnoho kompleksu Kharkivskoi oblasti Ukrainy v konteksti vyklykiv hlobalnoi konkurentsii* [The Export Potential Of Machine-Building Complex in Kharkiv Region of Ukraine in the Context of Challenges of Global Competition]. *Ekonomika rozvytku*. 2012. No. 3 (63). P. 79–85. 10. *Upravlinnia eksportnym potentsialom Ukrainy: monohrafiia* [Management of Export Potential of Ukraine: monograph]/pid zah. red. A. A. Mazaraki. Kyiv: KNTEU, 2007. 210 p. 11. Fatemi K., Jourdan D. *Contemporary developments in international business*. Paris: ESKA, 2002. 432 p. 12. Kyzym M., Matyushenko I., Polyakova O., Shlykova V., Moiseienko Yu. Benchmarking study of the Global and Ukrainian trends in nanotechnologies' scientific research for the future NBIC-society. *British Journal of Economics, Management & Trade*. 2016. Vol. 13 (2). P. 1–24. URL: <http://sciencedomain.org/issue/1758>. (ISI Web of Science, DOI:10.9734 /BJEMT /2016/24812).

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Осадчук Алесь Ігорівна – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: oai_a@ukr.net).

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Осадчук Алесь Игоревна – аспирант кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: oai_a@ukr.net).

Information about the authors

O. Popov – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

A. Osadchuk – Postgraduate Student of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: oai_a@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО ПРОЦЕСУ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Уварова А. Є.

Анотація. Необхідною умовою набуття стійких конкурентних переваг вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності у довгостроковій перспективі (як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках) є побудова ефективного логістичного процесу. Розглянуто наявні означення понять «процес» і «бізнес-процес», встановлено їх головні ознаки. На основі досліджених тлумачень логістичного процесу з'ясовано основні підходи до його розуміння. Обґрунтовано доцільність використання інтеграційного підходу порівняно із процесним і потоковим підходами. Використовуючи інтеграційний підхід, викладено авторське розуміння поняття «логістичний процес».

Ключові слова: процес, бізнес-процес, логістичний процес, суб'єкт підприємницької діяльності, процесний підхід, потоковий підхід, інтеграційний підхід.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Уварова А. Е.

Аннотация. Необходимым условием приобретения устойчивых конкурентных преимуществ отечественными субъектами предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе (как на отечественном, так и на международном рынках) является построение эффективного логистического процесса. Рассмотрены существующие определения понятий «процесс» и «бизнес-процесс», детерминированы их главные признаки. На основе исследованных толкований логистического процесса определены основные подходы к его пониманию. Обоснована целесообразность использования интеграционного подхода по сравнению с процессным и потоковым подходами. Используя интеграционный подход, изложено авторское понимание понятия «логистический процесс».

Ключевые слова: процесс, бизнес-процесс, логистический процесс, субъект предпринимательской деятельности, процессный подход, потоковый подход, интеграционный подход.

THE THEORETICAL BASIS OF THE LOGISTIC PROCESS OF THE BUSINESS ENTITY

A. Uvarova

Abstract. A necessary condition for gaining by the domestic business entities sustainable competitive privileges in both internal and international markets in the long term is formation of an effective logistic process. The existing definitions of the concepts «process» and «business process», their principal features are considered. On the basis of the studied interpretations of the logistic process the main approaches to its understanding are identified. The advisability of application of the integrated approach in comparison with the flow approach and the process approach is grounded. Using the integrated approach, the author's understanding of the concept «logistic process» is stated.

Keywords: process, business process, logistic process, business entity, process approach, flow approach, integrated approach.

Динамічність розвитку ринкових відносин в Україні потребує від вітчизняних суб'єктів підприємництва нових концептуальних основ організації та управління виробництвом. Так, поряд із упровадженням концепції стратегічного управління підприємством все більшою мірою сфера виробництва звертається до концепції логістики. Проте сьогодні в Україні логістичне управління підприємницькою діяльністю знаходиться тільки на стадії формування на відміну світового економічного середовища, де логістика посідає місце одного з головних функціоналів менеджменту організації будь-якого бізнесу [1]. Один із керівників компанії Volvo



влучно зазначив: «Логістика як інструмент раціонального використання коштів вже давно перетворився на стратегічну зброю. Використання логістики в загальній стратегії компанії – це необхідна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку» [2, с. 29–30].

Досвід промислово розвинених країн і передових компаній свідчить про те, що логістика виступає стратегічним важелем їх подальшого розвитку. Так, відповідно до даних щорічного звіту Armstrong & Associates Inc. [3], лідера з досліджень ланцюгів поставок і консалтингу, провідні країни світу, такі як Канада, США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Сінгапур, характеризуються низьким відсотком логістичних витрат у загальному обсязі ВВП, що, насамперед, свідчить про впровадження в діяльність підприємств цих країн ефективно розробленого логістичного менеджменту. Україна, в свою чергу, характеризується великою питомою вагою логістичних витрат, що безпосередньо говорить про відсутність або неефективність логістичного управління вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності (рис. 1).

Частка витрат на логістику в % від ВВП за 2015 р.

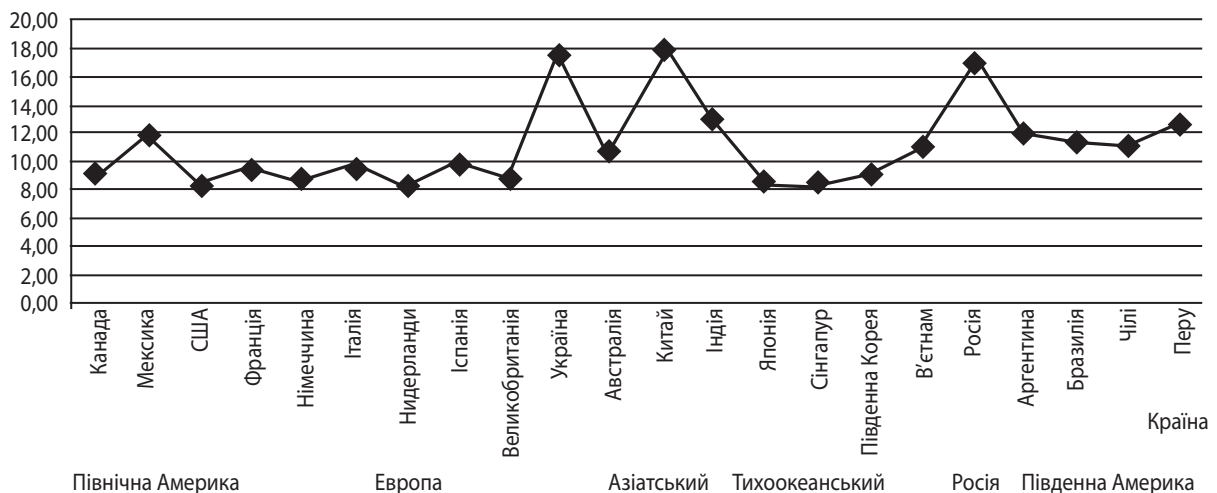


Рис. 1. Рівень логістичних витрат різних країн світу в % від загального обсягу ВВП за 2015 рік

Джерело: сформовано автором на основі попередньої обробки даних із щорічного звіту агентства Armstrong & Associates Inc [3]

Отримання результату від впровадження логістичного управління вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності залежить, насамперед, від ефективного управління його об'єктом. Всебічне зіставлення наявних міркувань фахівців щодо сутності логістики свідчить, що практично всі тлумачення об'єкта логістичного управління містять термін «процес» («логістичний процес») [4, с. 59]. Таким чином, побудова ефективного логістичного процесу є необхідною умовою забезпечення виконання корпоративної стратегії вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності: набуття стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Дослідженню окремих теоретичних, методичних і практичних аспектів побудови та підвищення ефективності логістичного процесу суб'єкта підприємницької діяльності присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, серед вітчизняних авторів слід виділити І. Гонтареву [5], Є. Крикавського [6], М. Окландера [7], Г. Плахуту [8], О. Шкодіню [1]. Напрацювання зарубіжних учених з цієї проблематики висвітлено у роботах Б. Анікіна [9], Д. Бауерсокса [10], А. Гаджинського [11], Д. Клосса [10], Ю. Неруша [12], Т. Родкіної [9], В. Сергєєва [13]. Проте, незважаючи на широку увагу з боку науковців до визначеної проблеми, дослідження багатьох важливих питань, а саме: визначення сутності логістичного процесу, його організація, обґрунтування критеріїв оцінки ефективності логістичного процесу досі, носять фрагментарний характер.

У зв'язку з вищезначеним метою статті є уточнення теоретичних основ логістичного процесу суб'єкта підприємницької діяльності шляхом теоретичного обґрунтування підходів до визначення поняття «логістичний процес» та авторським визначенням сутності цього поняття.

В економічній теорії та сучасній науці сутність поняття «процес» трактується по-різному. Міжнародний стандарт ISO 9000:2015 представляє процес як сукупність взаємопов'язаних або взаємодіючих видів діяльності, яка використовує входи для виробництва запланованих результатів [14].

Родников А. визначає процес як послідовну зміну станів, стадій розвитку, сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату [15, с. 243].

Відповідно до глосарію Ради професіоналів у сфері управління ланцюгами поставок США [16] процес – це ряд заходів на осі часу, які пов'язані між собою для досягнення певного результату.

В зарубіжній економічній літературі науковці найчастіше використовують поняття «бізнес-процес». Так, М. Хаммер і Дж. Чампі [17, с. 72] дали визначення бізнес-процесу як сукупності різних видів діяльності, в рамках якої «на вході» використовується один або кілька видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача.

В роботі [18, с. 24] означено, що бізнес-процес – це ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта з метою досягнення певних результатів для задоволення внутрішніх або зовнішніх споживачів.

Незважаючи на наявну дискусію у сфері визначення сутності цього терміна та розробки набору типових бізнес-процесів суб'єктів підприємницької діяльності, загальною рисою у детермінації цієї категорії є те, що бізнес-процес являє собою сукупність різних завдань, які продукують виходи [19, с. 366].

Таким чином, узагальнюючи вищевказане, можна визначити головні ознаки процесу як економічної дефініції, а саме:

- сукупність певних взаємопов'язаних дій (видів діяльності);
- наявність «входу», що являє собою сукупність різних видів ресурсів;
- наявність «виходу», що відбивається у досягненні бажаного результату або мети.

Що стосується терміна «логістичний процес», то він використовується достатньо рідко порівняно з іншими термінами у сфері логістики.

В свою чергу, уніфікацією і стандартизацією термінології з логістики за кордоном переважно займаються три організації: Європейська логістична асоціація (European Logistics Association, ELA) [20], Рада професіоналів у сфері управління ланцюгами поставок США (CSCMP) [16] та Рада в галузі управління ланцюгами поставок (The Supply Chain Council, APICS SCC) [21]. Проте слід зазначити, що, незважаючи на великий здобуток цих організацій у сфері систематизації логістичної термінології, жодна з них не надає визначення поняттю «логістичний процес». Насамперед у зарубіжній практиці характерні ознаки процесу як категорії притаманні поняттю «ланцюг поставок», у зв'язку з цим логістичний процес ототожнюється з ланцюгом поставок (supply chain).

Такі закордонні вчені, як Д. Бауерсокс, Д. Клосса, також не надають чіткого визначення поняття «логістичний процес», проте визначають його характерні ознаки: інтеграція усіх операцій та функцій логістики між виробником і споживачем; здійснення вказаних операцій чи функцій здійснюється за рахунок управління матеріальними й інформаційними потоками; результат логістичного процесу – це формування доданої вартості кінцевого продукту [10, с. 56–57].

У табл. 1 наведено трактування науковцями в економічній літературі терміна «логістичний процес».

Таблиця 1

Сутнісне визначення поняття «логістичний процес» в економічній літературі

№ з / п	Автор, джерело	Визначення
1	Abt S. [22, с. 30]	сукупність дій щодо просторово-часової трансформації ресурсів, мета яких полягає саме у подоланні їх просторового часового бар'єра
2	Krawczyk S. [23, с. 40]	дії, пов'язані з просуванням виробів та інформації про вироби (транспортування, складування, випуск, прийняття тощо), які переміщуються і мають на меті реалізацію необхідних логістичних завдань
3	Анікін Б., Родкіна Т. [9, с. 48]	це взаємопов'язана сукупність операцій і функцій, яка переводить ресурси компанії в результат діяльності, який визначається логістичною стратегією фірми
4	Сергеев В. [13, с. 630]	певним чином організована у часі послідовність виконання логістичних операцій та / або функцій, що дозволяє досягти задані на плановий період цілі логістичної системи або її мережевих (функціональних) підрозділів
5	Родніков А. [15, с. 125]	впорядкована на осі часу послідовність логістичних операцій, спрямована на забезпечення споживачів продукцією відповідного асортименту і якості в потрібній кількості в потрібні час і місце
6	Окландер М. [7, с. 13]	ланцюг із трьома ланками «постачальники – підприємство – споживачі», по яких рухаються два взаємопов'язаних потоки: матеріальний, що збільшує вартість, та інформаційний
7	Крикавський Є. [6, с. 53–55]	це процес передачі й опрацювання замовлення, а також переміщення майна (транспортування, складування, сортування, пакування тощо) шляхом трансформації логістичних потоків (матеріальних, фінансових, інформаційних, людських)
8	Плахута Г. [8, с. 3]	процес управління матеріальними потоками на принципах логістики на стадіях «закупівля – виробництво – збут»



В роботах російських учених А. Гаджинського [11] та Ю. Неруша [12] також не надається дефініція поняття «логістичний процес», проте визначається, що логістична система, в ролі якої виступає будь-яке досліджуване підприємство, може розвиватися тільки у разі функціонування логістичного процесу. Крім цього, логістичний процес ототожнюють із сукупністю потоків: інформаційних, матеріальних фінансових та інших.

Аналіз табл. 1 показав, що на сьогодні науковці по-різному визначають сутність поняття «логістичний процес». Проте за вживаними ключовими словами тлумачення цієї економічної категорії можна виокремити у три основних блоки. Перший блок складають визначення поняття «логістичний процес», що містять такі спільні ключові терміни: «операція», «функція», «трансформація ресурсів», «результат», тобто цьому блоку притаманні основні ознаки процесу як економічної дефініції.

Другий блок складають такі спільні ключові слова: «потік», «матеріальний потік», «інформацій потік», «трансформація потоків», що безпосередньо віддзеркалює використання поточкового підходу при визначенні поняття «логістичний процес». У свою чергу, третій блок являє собою сукупність спільних ключових термінів, притаманних як першому блоку, так і другому.

Таким чином, можна виділити такі основні підходи до визначення поняття «логістичний процес» – процесний, поточковий та інтеграційний (табл. 2):

Таблиця 2

Основні підходи до визначення поняття «логістичний процес»

№ з / п	Підхід	Автори	Ключові слова
1	Процесний	Abt S., Krawczyk S., Сергеев В., Родніков А., Анікієн Б., Родкіна Т.	– сукупність операцій, функцій та / або дій; – трансформація ресурсів та / або цілей в результат; – вхід і вихід
2	Поточковий	Окландер М., Крикавський Є., Плахута Г., Гаджинський А., Неруш Ю.	– потік, управління потоками; – трансформація потоків; – матеріальні, інформаційні, фінансові, людські та інші потоки
3	Інтеграційний	Бауерсокс Д., Клосс Д.	– сукупність операцій, функцій та / або дій; – трансформація потоків, матеріальні та інформаційні потоки, результат

На думку автора, найбільш доцільним підходом до теоретичного обґрунтування поняття «логістичний процес» є використання інтеграційного підходу, що являє собою реалізацію процесного та поточкового підходів одночасно. Інтеграційний підхід передбачає застосування водночас головних властивостей процесу як економічної категорії та основних функціоналів логістики – потоків. У зв'язку з цим раціонально викласти поняття «логістичний процес» у такій редакції: це сукупність взаємопов'язаних операцій, в результаті яких наявні ресурси трансформуються у заплановані результати за рахунок ефективного управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками.

Висновок. Дослідження дозволило виділити 3 основних підходи до визначення поняття «логістичний процес»: процесний, якому безпосередньо притаманні основні характеристики процесу як економічного терміну; поточковий, що ототожнює логістичний процес із процесом трансформації різних потоків; та інтеграційний, який являє собою об'єднання процесного та поточкового підходів у єдине ціле. Таким чином, визначаючи категоріальний зміст поняття «логістичний процес», слід використовувати інтеграційний підхід.

Перспективою подальших досліджень є розробка механізму забезпечення ефективності логістичного процесу суб'єкта підприємницької діяльності.

Література: 1. Тюріна Н. М., Гой І. В., Шкодін О. С. Формування та реалізація процесів логістизації машинобудівних підприємств: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2014. 257 с. 2. Джеймс С., Дональд Ф., Деніел Л., Поль Р. Современная логистика. М.: Вильямс, 2002. 624 с. 3. Global Logistics Costs and Third-Party Logistics Revenues // Armstrong & Associates, Inc. URL: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market/information/global-3pl-market-size-estimates>. 4. Пономаренко В. С., Таньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент: підручник/за ред. В. С. Пономаренка. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 440 с. 5. Гонтарева І. В. Управління логістичним процесом у виробничо-економічних системах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Харків: ХДЕУ, 2004. 22 с. 6. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник. Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2006. 456 с. 7. Окландер М. А. Контуры экономической логистики: монография. Киев: Наукова думка, 2000. 176 с. 8. Плахута Г. А. Управління логістичними процесами на підприємствах з дискретним характером виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02. Луганськ: СЛУ, 2001. 25 с. 9. Анікієн Б. А., Родкіна Т. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник. М.: Проспект, 2013. 344 с. 10. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 640 с. 11. Гад-



жинский А. М. Практикум по логистике: монография. М.: Дашков и К, 2005. 259 с. **12.** Неруш Ю. М. Логистика: учебник. М.: ТК Велби; Проспект, 2006. 520 с. **13.** Сергеев В. И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. М.: ИНФРА-М, 2014. 634 с. **14.** ISO 9000:2015 // International Organization for Standardization. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed/-4:v1:en>. **15.** Родников А. Н. Логистика. Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000. 352 с. **16.** Supply Chain Management Terms and Glossary, 2013 // Council of Supply Chain Management Professionals. URL: http://cscmp.org/imis0/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx?hk/ey=60879588-f65f-4ab5-8c4b-6878815ef921. **17.** Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. 286 с. **18.** Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: Стандарты и качество, 2003. 272 с. **19.** Bititci U., Muir D. Business Process Definition: A Bottom-Up Approach. *International Journal of Operations and Production Management*, 1997. Vol. 17 Nos. 4. MCB University Press, ISSN 0144-3577. P. 365–374. **20.** Terminology in Logistics. Terms and Definitions // Glossary of Logistics Terms. European Logistics Association, 2005. 112 p. **21.** APICS Dictionary. The industry Standard for More than 4800 Terms and Definitions // 15th Edition. URL: <http://www.apics.org/apics-for-individuals/publications-and-research/apics/dictionary>. **22.** Abt S. Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998. **23.** Krawczyk S. Logistyka w zarządzaniu marketingiem. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1999.

References: **1.** Tiurina N. M., Hoi I. V., Shkodina O. S. *Formuvannia ta realizatsiia protsesiv lohistryzatsii mashynobudivnykh pidpriemstv: monografiia* [Development and Implementation of Processes Logistical Engineering Enterprises: monograph]. Khmelnytskyi: KhNU, 2014. 257 p. **2.** Dzheymys S., Donald F., Deniel L., Pol R. *Sovremennaya logistika*. М.: Vilyams, 2002. 624 p. **3.** Global Logistics Costs and Third-Party Logistics Revenues // Armstrong & Associates, Inc. URL: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market/information/global-3pl-market-size-estimates>. **4.** Ponomarenko V. S., Tankov K. M., Lepeiko T. I. *Lohistrychnyi menedzhment: pidruchnyk/za red. V. S. Ponomarenka*. Kharkiv: INZhEK, 2010. 440 p. **5.** Hontareva I. V. *Upravlinnia lohistrychnym protsesom u vyrobnycho-ekonomichnykh systemakh: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*. Kharkiv: KhDEU, 2004. 22 p. **6.** Krykavskiy Ye. V. *Lohistyka. Osnovy teorii: pidruchnyk*. Lviv: Nats. un-t «Lvivska politekhnika»; Intelekt-Zakhid, 2006. 456 p. **7.** Oklander M. A. *Kontury ekonomicheskoy logistiki: monografiya* [The Contours of the Economic Logistics: monograph]. Kiev: Naukova dumka, 2000. 176 p. **8.** Plakhuta H. A. *Upravlinnia lohistrychnymy protsesamy na pidpriemstvakh z dyskretnym kharakterom vyrobnytstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02*. Luhansk: SNU, 2001. 25 p. **9.** Anikin B. A., Rodkina T. A. *Logistika i upravleniye tsepami postavok. Teoriya i praktika. Osnovy logistiki: uchebnyk*. М.: Prospekt, 2013. 344 p. **10.** Bauersoks D., Kloss D. *Logistika: integrirovannaya tsep postavok*. М.: ЗАО «Olimp-Biznes», 2005. 640 p. **11.** Gadzhinskiy A. M. *Praktikum po logistike: monografiya* [Workshop Logistics: monograph]. М.: Dashkov i K, 2005. 259 p. **12.** Nerush Yu. M. *Logistika: uchebnyk*. М.: TK Velbi; Prospekt, 2006. 520 p. **13.** Sergeyev V. I. *Korporativnaya logistika v voprosakh i otvetakh*. М.: INFRA-M, 2014. 634 p. **14.** ISO 9000:2015 // International Organization for Standardization. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed/-4:v1:en>. **15.** Rodnikov A. N. *Logistika. Terminologicheskii slovar*. М.: INFRA-M, 2000. 352 p. **16.** Supply Chain Management Terms and Glossary, 2013 // Council of Supply Chain Management Professionals. URL: http://cscmp.org/imis0/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx?hk/ey=60879588-f65f-4ab5-8c4b-6878815ef921. **17.** Hammer M., Champi Dzh. *Reinzhiniring korporatsii: manifest revolyutsii v biznese*. М.: Mann, Ivanov i Ferber, 2007. 286 p. **18.** Andersen B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniya*. М.: Standarty i kachestvo, 2003. 272 p. **19.** Bititci U., Muir D. *Business Process Definition: A Bottom-Up Approach*. *International Journal of Operations and Production Management*, 1997. Vol. 17 Nos. 4. MCB University Press, ISSN 0144-3577. P. 365–374. **20.** Terminology in Logistics. Terms and Definitions // Glossary of Logistics Terms. European Logistics Association, 2005. 112 p. **21.** APICS Dictionary. The industry Standard for More than 4800 Terms and Definitions // 15th Edition. URL: <http://www.apics.org/apics-for-individuals/publications-and-research/apics/dictionary>. **22.** Abt S. *Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998. **23.** Krawczyk S. *Logistyka w zarządzaniu marketingiem*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1999.

Інформація про автора

Уварова Анастасія Євгенівна – аспірант кафедри підприємницької діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: anastasiya.uvarova19@gmail.com).


Информация об авторе

Уварова Анастасия Евгеньевна – аспирант кафедры предпринимательской деятельности Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: anastasiya.uvarova19@gmail.com).


Information about the author

A. Uvarova – Postgraduate Student, Department of Entrepreneurial Activity of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: anastasiya.uvarova19@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
02.09.2016 р.*



Ефективність управління персоналом на підприємстві



JEL Classification: J01; J24; J28

УДК 331.104

IMPROVING THE COMPETENCES OF PERSONNEL IN THE PROCESS OF FORMING SOCIAL-LABOR RELATIONS

N. Lysytsya
N. Voitovych

Abstract. *The article examines the existing approaches to understanding the theory of professional competences of personnel as an economic category and a leading component of the entire system of socio-labor relations. The concept of «competence» and factors that influence the development of competences promoting professional growth of personnel of the bank have been defined. The proposals as to ensuring perfection of the professional competences of bank personnel in the process of forming social and labor relations for the normal functioning of subjects of economic activity in today's competitive environment have been given. This requires continuous improvement of the complex of knowledge, skills and personal qualities of its personnel in the field of financial services.*

Keywords: *competences, personnel, professional competence, personal professional competences, professional competences of the firm, professional skills, motivation.*

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Лисица Н. М.
Войтович Н. Г.

Анотація. *Розглянуто наявні підходи щодо розуміння теорії компетентностей персоналу як економічної категорії та провідної складової всієї системи соціально-трудоових відносин. Визначено поняття «компетенції» та фактори, що впливають на розвиток компетенцій, які сприяють високопрофесійному зростанню персоналу банку. Внесено пропозиції щодо забезпечення удосконалення компетентностей персоналу банку в процесі формування соціально-трудоових відносин для повноцінного функціонування суб'єктів господарської діяльності в умовах сучасного конкурентного середовища. Це вимагає постійного вдосконалення комплексу знань, умінь та особистих якостей його персоналу у сфері фінансового обслуговування.*

Ключові слова: *компетенції, персонал, професійна компетентність, особистісні компетентності, компетентність фірми, професійні навички, мотивація.*

© N. Lysytsya, N. Voitovych, 2016

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Лисица Н. М.
Войтович Н. Г.

Аннотация. Рассмотрены существующие подходы к пониманию теории компетентностей персонала как экономической категории и ведущей составляющей всей системы социально-трудовых отношений. Определено понятие «компетенции» и факторы, влияющие на развитие компетенций, способствующих высокопрофессиональному росту персонала банка. Внесены предложения по обеспечению совершенствования компетентностей персонала банка в процессе формирования социально-трудовых отношений для полноценного функционирования субъектов хозяйственной деятельности в условиях современной конкурентной среды. Это требует постоянного совершенствования комплекса знаний, умений и личных качеств его персонала в сфере финансового обслуживания.

Keywords: компетенции, персонал, профессиональная компетентность, личностные компетентности, компетентность фирмы, профессиональные навыки, мотивация.

The problem statement and its connection with important scientific and practical tasks. The social and labor relations play a major role in solving scientific, technical, organizational and economic tasks of management. Effective performance of any economic agent depends not only on the high level of competitiveness, sufficient economic potential, but also on professional qualifications of the personnel.

The current reforms undertaken in the banking sector of Ukraine radically change the system of relations between employers and employees in the market economy in all sectors of the economy including the banking system. Under these conditions, there is a problem of scientific substantiation of effective development of the personnel in the banks.

The formation of social and labour relations of the personnel of the organization may be possible through the implementation of measures promoting the development of the personnel, particularly the improvement of professional qualifications of enterprise employees.

In this context, the problem of the development of new systems of recruitment and promotion of personnel, scientific substantiation of personnel planning, their objective training, retraining and continuous formation of personnel professional qualifications is acquiring great importance.

Analysis of recent research and publications. Modern scientists are increasingly turning to the study and analysis of professional qualifications in personnel management. The foundations of the theory of professional qualifications were laid in the works of the foreign scientists: I. Ansoff, M. Bomenzat, S. Vorobey, V. Vroom, T. Decker, G. Dess, K. Divri, G. Kannaka, V. Makelvil, D. McClelland, Y. Perce, K. Prahalad, J. S. Piken, J. Raven, G. Tetenbaum, A. Torre, Friedrich von Hayek, G. Hemel, O. Vankova, S. Shekshnia. The competences of the personnel are also the subject of scientific studies of native scientists in the sphere of banking management: P. Goh, O. Grishnova, A. Kibanova, O. Lavrushina, Y. Linchevski, G. Nazarova, A. Nalyvayko, V. Maslova, A. Mendrul, M. Ozerova, N. Sushko and others.

However, the current problems of improving professional qualifications of the personnel in the process of social and labor relations have not been disclosed yet and they require further study. However, we can confidently emphasize that the problem of development of professional qualifications of the bank personnel and their regulation in Ukraine haven't been studied properly and therefore remains topical.

The aim of the paper is the development of theoretical approaches to understanding of the theory of professional qualifications of the personnel as the economic category and development of proposals as to the improvement of the professional qualifications of the personnel of the bank in the process of formation of social and labor relations.

To achieve this goal the work sets the following tasks: 1) to analyze the existing approaches to understanding the theory of professional qualifications of the personnel as the economic category; 2) to clarify the concept of «competence» and highlight the factors influencing the development of competencies that facilitate the highly professional growth of the bank workers; 3) to identify the main characteristics of the personnel competences; 4) to make proposals to ensure the improvement of the professional qualifications of the bank workers in the process of formation of social and labor relations.

The statement of the research data. Since the moment of emergence of management and to the present time the conceptual approaches to the management and development of employees have been significantly changing. «The leading banking institutions of the developed countries of the world came to the conclusion that the most important resource of production is the human one. Unlike other resources, the value of which is completely or



partially used in the production process, the value of human resources is not decreasing and even increasing due to the growth of its professional qualifications, qualifications and the gain of practical experience» [1, p. 38–39].

In the current economic conditions, to assess the ability of the personnel to perform work of any complexity, that is to put into practice the available knowledge, habits and skills, some scientists use the term «competences», «the content of which the modern scholars often define as the characteristics of the personnel required for successful work: a combination of knowledge, skills, abilities, applied efforts and stereotypes of behavior» [1, p. 83; 2, p. 145]. The development of competencies is considered «from positions of comparison of the requirements of the company (the required quantity and quality of the personnel in accordance with the chosen development strategy) with the available resources (employees with the achieved level of competence) and the choice of forms of influence to bring them into conformity. In the most general terms, the competence is the knowledge and experience in that or other area» [2, p. 151; 3, p. 31–32].

In 1982, the American scientist V. Makelvil proved that «a set of competencies of all company's employees is the basis of successful work of the organisation» [4, p. 33]. Then the theoretical research of the scientist D. McClelland proved the «necessity of an effective building of competence of each employee for the successful work of the organisation. The personnel management of the company is regarded as the management of professional qualifications of all employees through the acquisition, stimulation and development of their competences» [5, p. 110].

In 1995 T. Decker offered to understand the competence as the aggregate of the following factors:

- 1) «the knowledge is the result of education obtained by the individual, in this case we keep in mind the professional and cultural knowledge of the person;
- 2) we understand skills as the experience that the person acquires while applying knowledge in practice;
- 3) ways of communication - essentially a new factor, without which there is no complete description of the competence of the person. It is about the ability to behave professionally performing a particular function» [6, p. 318].

At the same time it is proposed to consider the definition of T. Decker according to which «ways of communication - is the ability to communicate with people and work in a group» as an inadequate one: in the context of globalization, the expansion of international ties it is worth speaking about the ability to work in a group and with the people of other culture [6, p. 320].

By the definition of the scientist J. Raven «the professional qualifications are specific abilities necessary for effective implementation of a specific action in a particular subject area and that includes highly specialized knowledge, a special kind of subject skills, ways of thinking and understanding of the responsibility for one's own actions» [7, p. 21].

Currently the professional qualifications are usually regarded as a «scope of necessary for work competencies possessed by the specialist or the conformity of the specialist to the requirements of his position or an ability of the specialist to effectively carry out his/her professional activities» [8, p. 114].

Since the professional qualifications of the worker lie in his/her possession of a number of competencies, there is a necessity to define the concept of «competence».

The characteristic of O. Grishnova should be taken as a basis for definition of «competence», which states that «employee's competence (professionalism) is his/her level of general and vocational training as well as the breadth of professional outlook allowing him/her to respond adequately to the demands of specific work place or the work performed which are constantly changing» [2, p. 152].

According to A. Stohantseva «the competence is the set of individual characteristics of the specialist necessary and sufficient for the effective and guaranteed exercise of his professional activity in given conditions and with a given level of quality» [9, p. 1].

This definition is found in the Dictionary of Economics and Finance: «The competence is the unity of knowledge, professional experience, abilities to act and skills of behavior of an individual which are determined by the purpose, given situation and position» [10, p. 154].

A. Kibanov defines competence as «the characteristic of the position, which is a set of powers (rights and obligations), which a certain government body and officials have or should have in accordance with laws, regulatory acts, statutes and regulations» [11, p. 52].

At the same time, expanding the above mentioned concepts we may define the concept «competence» as a set of individual characteristics, knowledge and skills of employees, determining the quality of work and is conditioned by the behavior in business circumstances. The presence of more competences determines the level of professional qualifications of the worker.

By the general classification of Y. Linchevski «the key professional qualifications include: the qualification of employees; orientation of activities; motivation; erudition; affiliation (sense of belonging to the values of the group and confidence that you are accepted by the group) and the feeling of self-respect; intuition; the style of activities and leadership; the conformity of the subject to the system, which is managed (acceptance or non-acceptance of the subject by the system which is managed)» [12, p. 215].



S. Vorobey calls such key professional qualifications as «professionalism, quality of work, independence, focus on the consumer, corporatism, intensity and focus on development» [13, p. 47]. These classifications match and complement each other. According to the author, the most successful is the classification of the key professional qualifications made by G. Kovalchuk [14]. However, it is clear that the problem of creating the generally accepted model of professional qualifications, their varieties for various categories of workers and classification of key professional qualifications is still waiting for its further study and solution.

V. Nykyforenko drew attention to such a phenomenon as «the professional qualifications of the company, representing the rational combination of knowledge and abilities, considered within a small period of time, owned by workers of the organization» [15, p. 122]. In this case, personnel management can be represented as the management of professional qualifications of the organization with realization of the practice of its acquisition, stimulation and development in the present and future.

These three main tasks of effective social control as the acquisition, stimulation and development of professional qualifications are necessary to be solved for the successful management of the improvement of professional qualifications of the personnel in the process of formation of social and labor relations.

The improvement of personnel professional qualifications integrates the technologies of management by objectives, determination of production requirements and provides for the adjustment of the personnel in line with these requirements. That is the competency approach involves assessment of the personnel through the comparison of performance, quality and complexity of the work done with standard features for this position.

We know that «the success of personnel management is stipulated by two main factors: the ability of the organization to clearly define what (what behavior of the employees) is required to achieve its goals and the ability «to guess» what motives («signals») encourage the employees to the desired behavior. Both tasks are equally important and complicated, especially in the conditions of constant change of the banking system» [12, p. 217].

O. Grishnova believes that «under development of professional qualifications of the personnel in the system of social and labor relations of the modern bank we understand the process of achievement of such indicators of the level of worker's qualifications that meet the bank development strategy» [3, p. 33–34].

The competitive potential of the commercial bank is formed mainly by involvement of qualified personnel in the bank management system ready to use these technologies to solve urgent social tasks.

The Improvement of professional qualifications of the personnel in modern banks is stipulated by the system of legal, organizational, economic, technical, informational and psychological requirements (tbl. 1).

Table 1

Competencies of the workers of a modern bank [16, p. 17]

Knowledge of	Ability to	Possession of
<ul style="list-style-type: none"> – principles of the banking system functioning; – fundamental basics of work with the personnel; – functional management structure; – basics of management; – experience of management of banking institutions 	<ul style="list-style-type: none"> – rationalize his own organization; – coordinate and supervise the work of executors; – to work in a team; – implement leading experience of management of banking institutions; – to do continuous self-improvement 	<ul style="list-style-type: none"> – significant personal values; – predisposition and skills for independent problem solving; – ingenuity and the desire for innovative solutions; – ability for administrative work; – ability to train and develop subordinates

As the practice of foreign and domestic banking system operation shows, only those banks operate in a competitive environment efficiently that establish their own programs of personnel professional qualifications development. The results of the study by McKinsey Global Institute helps to make a conclusion that in Ukraine such programs are successfully implemented in the majority of modern commercial banks, such as PJSC Platinum Bank, PJSC Alfa-Bank, PJSC UkrSibbank, PJSC FUIB, PJSC Idea Bank, PJSC VTB Bank, PJSC Universal Bank and others [17, p. 141–145].

For example, «PJSC Platinum Bank provides optimally comfortable working conditions, develops skills of employees, helps in unexpected situations, takes part in the program of hiring people with disabilities. The bank develops the skills and knowledge of employees, pays attention to their development. After all, the success of employees – Is the success of the bank» [18, p. 28].

In 2015, the bank organized a day of platinum team. This day the large-scale training was organized aimed at team building. The training was conducted for 50 employees with the participation of top managers of the bank. In 2014-2015 there were conducted two trainings for the heads of the main office (tbl. 2).

The bank operates mainly in the retail business because a significant number of training courses was organized for the sales department (tbl. 3). They had such trainings as «The 1st Congress of Hunters for Business Sharks».

Table 2

Trainings for the heads of PJSC Platinum Bank, 2014-2015 [18, p. 29]

Name of training	Number of trainings		Number of trained people	
	2014	2015	2014	2015
Development of value-oriented management in PJSC Platinum Bank	10	14	122	131
Platinum Manager. Module 1	13	16	166	175

Table 3

Trainings for the workers of Sales Department of PJSC Platinum Bank, 2014 - 2015 [18, p. 29]

Position	Trainings / Coaching, hours		Distance learning, hours	
	2014	2015	2014	2015
Expert	32	8	184	144
Senior Expert	32	16	164	144
Branch Manager	44	16	248	208
Manager	44	8	184	144
Operator Collection	78	8	48	48

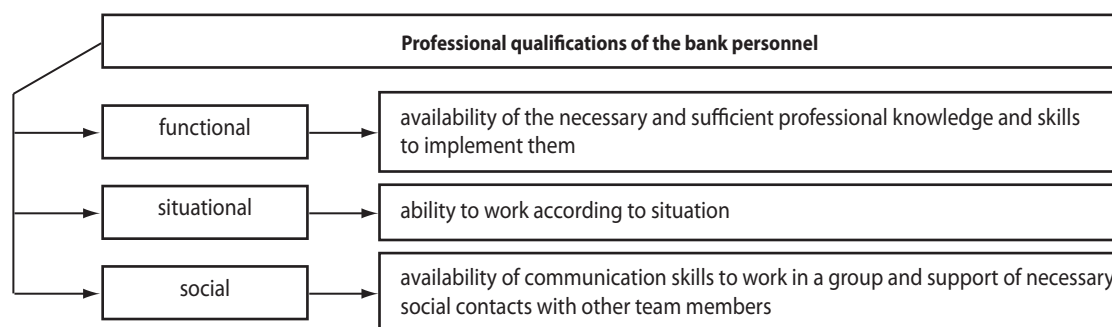
All in all for 2015 the average number of hours of training per head per year was 32 hours. The tuition fee was 163 014, 10 UAH. The expenses for external training amounted to 1 307 000, 00 UAH [18, p. 30].

Thus, the development of employees depends on the joint efforts of many people, internal and external trainers, employees, top management.

There is no doubt that the company focused on development, is interested in deepening and expanding all aspects of its activities, and hence, in improvement of professional qualifications of its personnel, which is considered in modern organizations as a major resource in the process of social and labor relations formation.

The improvement of professional qualifications of the personnel comes to the development and implementation of complex long-term measures for personnel development (training, corporate training, improvement of complex of knowledge, skills and personal qualities of employees, adaptation to organizational culture), achievement of indicators of professional qualifications of employees who meet the requirements of successful strategy of the bank, leading to improvement of the bank marketing by improvement of professional qualifications of the personnel.

According to O. Lavrushin, «professional qualifications of the personnel we understand as the qualification level to perform the functions both in normal and extreme conditions of banking».

Fig. 1. **The types of professional qualifications of the bank personnel** [19, p. 146]

Under the management of improvement of professional qualifications of the personnel we understand the «management of the process of acquisition of knowledge and skills needed for the work according to the specifics of the bank» (Fig. 1).

The improvement of professional qualifications of the personnel in modern commercial banks is done in several ways:

- training and improvement of personnel qualifications;
- development of organizational and corporate culture of the bank;
- work with personnel reserve for promotion to management positions.

The key role in the personnel selection system is performed by the model of improvement of professional qualifications of the personnel. The model of professional qualifications may consist, according to A. Stohantseva,

of the following main elements: «algorithm (technology) of efficient operation; theoretical knowledge; psychological settings; habits and skills; personal and professional characteristics; professional experience» [9, p. 2–3].

The overall professional qualifications of the personnel are divided into the following components, thus defining the model of professional qualifications:

- 1) «professional qualifications (theoretical knowledge, practical application);
- 2) social qualifications (ability to effectively cooperate and constructively communicate);
- 3) methodological professional qualifications (ability to independently solve problems, ability to organize the work);
- 4) personal professional qualifications (real self-appraisal, responsibility, culture of work, culture of labor; ability for social and professional adaptation, self-development, self-learning)» [20, p. 74–75].

The advantages of the use of the model of professional qualifications in the personnel selection process:

– «existence of clear selection criteria (competences) and opportunity of accurate assessment by these criteria (using behavioral indicators) significantly reduce the subjectivity in assessing candidates by the persons in charge;

– assessment of all candidates by a single model of competences allows for adequate comparison of candidates based on the basis of the degree of manifestation of specific competencies;

– possibility of objective comparison of internal and external candidates for vacant positions» [21, p. 170].

«Models of professional qualifications that describe the intellectual and professional qualities of the employee, the level of communication professional qualifications, allowing to direct the development of the company's personnel in such strategic areas: mastery of knowledge, habits and skills necessary to succeed in a specialized professional field activities necessary to achieve the strategic goals of the organization; adaptation to organizational culture existing at the enterprise» [13, p. 47].

Based on the research of publications of scientists and experience of foreign companies this article offers the most appropriate in the banking sphere models of professional qualifications that were combined into groups depending on the category of personnel who will allow us to analyze the existing level of personnel professional qualifications and based on this analysis, to carry out the adjustment of the degree of development of professional qualifications in accordance with the process of socio-labor relations formation.

The model of professional qualifications «Employee» includes:

- result orientation – moving aggressively to solving the problem until it is resolved;
- professionalism – demonstrates knowledge of work and professional expertise in their field;
- effective communication – showing the ability to establish and maintain effective relationships with clients and colleagues;
- client-orientation – showing willingness to focus on identifying customer needs and their meeting these needs.

The model of professional qualifications «Leader» (in addition to models of professional qualifications «Employee») includes:

- strategic business vision – defines the opportunities for business development, plans to work in the long term;
- team management – creates and develops the effective team targeted at results;
- performance management – manages the productivity of the unit for implementation of the set goals and tasks;
- the desire for power and result orientation (decision-making, responsibility for the result) – shows the willingness to make decisions, take responsibility for the result.

The assessment of the personnel by the models of professional qualifications helps to coordinate all elements of personnel management, provides information to develop a complex system of personnel training and development of the personnel of the organization, the system of motivation and incentives, allows us to form the objective system of material and general remuneration.

As key professional qualifications we may use the models of professional qualifications of bank employees proposed as a result of the study.

The balance between the professional qualifications and professional skills depends on the position and the specifics of the bank personnel that are given in tbl. 4.

When assessing a candidate for the vacant position professional qualifications are revealed in the process of an interview (in some cases we may in addition use professional test). Identification of professional qualifications in the process of an interview – representatives of the bank conducts a structured interview with the candidate to determine the degree of compliance with the stated key professional qualifications.

For each set of professional qualifications the interviewer assesses relevant indicators. An example of indicators of professional qualifications of «result-orientation» is given in tbl. 5.



Table 4

The relationship between the position, professional skills and personal professional qualifications [22, p. 294]

Position	Professional Skills	Personal professional qualifications
Specialist of customer service	Not very significant, can be trained easily and quickly	Very important because sales require increased sociability and stress resistance
Translator (translations)	Very important, i. e. acquisition requires a long time (several years)	Not very significant, i.e. work in less measure depends on interaction with other people
Head of Department	Important although we can talk about partial training with enough potential	Very significant i.e. efficiency depends greatly on interaction with other people
Financial Analyst	Very important	Not very important

Table 5

The example of indicators to assess the expression of professional qualifications of «focus on results» [23, p. 24]

Negative indicators	Positive indicators
1) persistently, stubbornly solves the set tasks, overcomes emerging obstacles; 2) puts intense goals for himself and others; 3) plans and implements measures to achieve these goals; 4) seeks possibilities to solve problems, not the reasons for which they cannot be solved; 5) assesses his own progress and successes of others by the results, not by the amount of effort	1) chooses for himself and his subordinates easily executable tasks; 2) focuses not on success but on avoiding negative sanctions of the leadership; 3) steps back from the set target with emergence of obstacles

The models of professional qualifications are used as an applied tool of various HR-functions. Due to the fact that each bank has its own characteristics, sometimes those that are crucial for their successful performance and competitiveness in the market, standard models of professional qualifications can be inefficient in use. The professional qualifications of the workers must be consistent with the strategic plans and adapted to existing corporate and organizational culture of the bank.

«The implementation of these directions of training requires appropriate pay, which would be interesting for the employees and become the basis for improving their professional qualifications. That's why the progressive system of bonuses depending on the level of professional qualifications of the employees and their contribution to the implementation of processes of effective increase of professional qualifications of an enterprise is proposed» [24, p. 274]. To determine the level of professional qualifications, the gradation of the levels of expression of professional qualifications presented in tbl. 6 are applied.

Table 6

The levels of expression of professional qualifications [24, p. 275]

Level 4	Leadership level (complementary to the base and a strong level). The employee sets the rules for the team, when not only he, but others begin to reveal these professional qualifications; helps others to reveal the necessary skills
Level 3	Strong level (complementary to basic level). Professional qualifications can manifest themselves in difficult conditions, especially in solving complex problems
Level 2	Baseline. The professional qualifications are developed normally; the worker shows qualities required for work
Level 1	Level of understanding. The employee understands the need for these professional qualifications, he tries to show them, but it does not always work

Thus, there is a need to implement professional qualifications approach to management of bank personnel in the process of social and labor relations. The corporate training system and especially command methods of organization of the process are very important in improving professional qualifications of the workers.

To improve the professional qualifications of specialists of the commercial bank we need the activation of their motives or motivation, which forms the stimulus for its workers to various actions.

«The current system of motivation of employees of the bank should focus on the development of human capital, increasing of the loyalty of the employees of a particular company through the formation and development of professional qualifications and customer loyalty on the basis of providing high quality of financial services and consulting support» [25, p. 71].



The presence of professionals with sufficient professional qualifications to interact with current customers of banks allows us to consider them as «effective intangible asset that provides a consistently high level of return on shareholders' invested capital» [16, p. 18]. So the motivation system of the specialists of the bank should be aimed at ensuring its reliability and competitiveness and reflect the interests of all participants in the market of banking services, the banks and their counteragents.

«The motivational models directed at increasing the loyalty of employees must be competitive, able to retain the staff, improve its professional qualifications and focus on creating profitability of oriented at innovation financial institution. That's why the system of motivation should include not only financial incentive instruments (high wages, bonuses, bonuses and other forms of financial encouragement), but also the tools of further professional career growth, increase of loyalty and self assessment of specialists» [25, p. 80].

To ensure the competitiveness and success of the bank management we need the professional qualifications approach to improving staff professional qualifications in the process of formation of social and labor relations.

The identification of key professional and personal professional qualifications of an individual employee allows us to make individual programs for his development as a specialist. The program establishes the conformity of his position to his professional qualifications and also offers one of several options for training.

The obtained results of the assessment of all employees who work in the commercial bank, allows us to build a strategic map of personnel reserve and efficient use of the personnel with a certain level of professional qualifications to perform specific tasks to ensure the reliability and competitiveness of the financial institution.

The combination of different programs of improving the professional qualifications, personal and professional skills enables the complex efficient development of bank employees in the process of formation of social and labor relations.

The main factor in improving the competitiveness of the commercial bank is the modernization of the system of personnel professional qualifications to implement customer-oriented strategies. The formation and management of professional qualifications of the personnel, the system of motivation and remuneration should be synchronized with indicators of work efficiency of departments or individual employees.

The expansion of production or sphere of financial services activities is a complicated activity of the enterprise under conditions of innovative economy (knowledge economy) formation, which requires increasingly higher professional qualifications of the employees. The acquisition and improvement of professional qualifications of employees must be the result of a thorough, scientifically proven strategic approach to planning and management of the personnel. That's why the necessity to improve professional qualifications of the staff in the process of formation of social and labor relations becomes clear.

The level of professional qualifications of the personnel significantly affects the overall state of the labor potential, the potential of the enterprise as a whole, and thus, the competitiveness of the organisation. That's why the creation of programs to improve the professional qualifications of the personnel is imperative for successful development of the company at present stage.

The conclusions and recommendations for further research. The professional qualifications of the personnel is a leading component of the entire system of social and labor relations and, without exaggeration, form a kind of «core» of the whole paradigm of social and economic development the personnel, because the degree of formation of relations between labor and capital directly depends on it character and content. This is because the functioning of the bank in today's competitive environment requires constant improvement of the complex of knowledge, skills and personal qualities of its staff.

The article further developed the analysis of existing theoretical approaches to understanding the theory of professional qualifications of the personnel to improve social and labor relations to ensure the full functioning of the subjects of economic activity as well as the introduction of proposals for improvement of the company work in the sphere of financial services.

Taking into account the above mentioned it is necessary not to cut spending on training in the condition of financial difficulties, as it is done in the majority of modern commercial banks, but pay attention to the really useful professional qualifications of the employees.

Literature: 1. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 227 с. 2. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія/за ред. О. А. Грішнєвої. Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2014. 501 с. 3. Грішнєва О. А. Розвиток персоналу на підприємствах: вітчизняні проблеми та шляхи їх розв'язання. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія: Економіка. 2012. Вип. 58–59. С. 30–38. 4. Макелвил В. Исследование компетенций. М.: Наука, 1982. 123 с. 5. McClelland D. C. Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist*. 1973. № 28. Р. 1–14. 6. Торрингтон Д., Холл Л., Тейлор С. Управление человеческими ресурсами: монография/пер. А. Е. Хачатуров. М.: Дело и Сервис, 2004. 752 с. 7. Управление персоналом в России: история и современность: монография/под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2013. 512 с. 8. Равен Дж. Ком-



петентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. М.: Когито-центр, 2006. 396 с. **9.** Стёганцев А. Компетентностный подход: от профессионального образования к образованию профессионалов (К докладу на 8-м Международном фестивале бизнес-тренеров). URL: http://www.stiogantsev.ru/st/biz_komp-podhod.html. **10.** Словарь по экономике и финансам // Глоссарий.ру. URL: <http://slovari.yandex.ru/dict/glossary>. **11.** Кибанов А. Я. Управление персоналом – новое образовательное направление. *Кадровик*. 2014. № 9. С. 52–55. **12.** Линчевский Э. Э. Мастерство управленческого общения: руководитель в повседневных контактах и конфликтах. СПб.: Речь, 2002. 292 с. **13.** Воробей С. Модель компетенций как элемент системы управления персоналом. *Новости турбизнеса*. 2013. № 9. С. 46–47. **14.** Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 298 с. **15.** Никифорова В. Г. Соціальна політика в Україні: реалії та перспективи оновлення: монографія. Одеса: МОН України ОНЕУ, 2013. 363 с. **16.** Балакирева Е. Подбор персонала в коммерческий банк. *Кадровик. Кадровый менеджмент*. 2006. № 9. С. 14–19. **17.** Исследование McKinsey Global Institute. Эффективная Украина: производительность как фундамент роста. *Украинский журнал менеджмента*. 2011. Т. 7, № 4. С. 109–168. **18.** Отчет об устойчивом развитии Platinum Bank. URL: <http://ua.platinumbank.com.ua/view.report2014/>. **19.** Лаврушин О. И. Банковская система в современной экономике: монография. М.: КноРус, 2016. 360 с. **20.** Никифорова В. Г. Управління розвитком людських ресурсів в Україні: монографія. Одеса: Пальміра, 2012. 200 с. **21.** Коломієць В. М. Місце конкурентоспроможності персоналу в системі трудових відносин підприємства. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємство. 2015. № 4. С. 169–172. **22.** Миллер М. Э. К вопросу о сущности понятия «компетенции персонала» // Экономика. Рынок труда. Человек: тезисы межрегион. науч.-практ. конф. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2012. № 8. С. 293–294. **23.** Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 8. С. 23–28. **24.** Вартанова О. В., Скляр Є. П. Компетенція персоналу: теоретичне визначення та складові // Актуальні питання теорії і практики менеджменту: матеріали І Всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених (17–19 берез. 2010 р.). Луганськ: СЧУ ім. В. Даля, 2010. С. 274–276. **25.** Лаврушин О. И. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография. М.: КноРус, 2015. 280 с.

References: **1.** Nalyvaiko A. P. *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku: monohrafiia* [The Theory of Business Strategy. Modern State and Directions of Development: monograph]. Kyiv: KNEU, 2013. 227 p. **2.** *Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku: monohrafiia* [Social Responsibility: Theory and Practice of Development: monograph] /za red. O. A. Hrishnovoi. Kyiv: KNEU im. V. Hetmana, 2014. 501 p. **3.** Hrishnova O. A. *Rozvytok personalu na pidpriemstvakh: vitchyzniani problemy ta shliakhy yikh rozviazannia* [Personnel Development in Companies: Domestic Problems and their Solutions]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. Seriia: Ekonomika. 2012. Issue 58–59. P. 30–38. **4.** Makelvil V. Issledovaniye kompetentsiy. M.: Nauka, 1982. 123 p. **5.** McClelland D. C. Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist*. 1973. No. 28. P. 1–14. **6.** Torrington D., Holl L., Teylor S. *Upravleniye chelovecheskimi resursami: monografiya* [Human Resource Management: monograph]/per. A. E. Khachaturov. M.: Delo i Servis, 2004. 752 p. **7.** *Upravleniye personalom v Rossii: istoriya i sovremennost: monografiya* [Personnel Management in Russia: History and Modernity: monograph]/pod red. A. Ya. Kibanova. M.: INFRA-M, 2013. 512 p. **8.** Raven Dzh. Kompetentnost v sovremennom obshchestve: vyyavleniye, razvitiye i realizatsiya. M.: Kogito-tsentr, 2006. 396 p. **9.** Stegantsev A. Kompetentnostnyy podkhod: ot professionalnogo obrazovaniya k obrazovaniyu professionalov (K dokladu na 8-m Mezhdunarodnom festivale biznes-trenerov). URL: http://www.stiogantsev.ru/st/biz_komp-podhod.html. **10.** Slovar po ekonomike i finansam // Glossariy.ru. URL: <http://slovari.yandex.ru/dict/glossary>. **11.** Kibanov A. Ya. *Upravleniye personalom – novoye obrazovatelnoye napravleniye* [Personnel Management – a New Educational Direction]. *Kadrovik*. 2014. No. 9. P. 52–55. **12.** Linchevskiy E. E. Masterstvo upravlencheskogo obshcheniya: rukovoditel v povsednevnykh kontaktakh i konfliktakh. SPb.: Rech, 2002. 292 p. **13.** Vorobey S. *Model kompetentsiy kak element sistemy upravleniya personalom* [The Model of Competences as an Element of the Personnel Management System]. *Novosti turbiznesa*. 2013. No. 9. P. 46–47. **15.** Nykyforenko V. H. *Sotsialna polityka v Ukraini: realii ta perspektyvy onovlennia: monohrafiia* [Social Policy in Ukraine: Realities and Prospects Update: monograph]. Odessa: MON Ukrainy ONEU, 2013. 363 p. **16.** Balakireva E. *Podbor personala v kommercheskiy bank* [Recruitment in Commercial Bank]. *Kadrovik. Kadrovyy menedzhment*. 2006. No. 9. P. 14–19. **17.** Issledovaniye McKinsey Global Institute. Effektivnaya Ukraina: proizvoditelnost kak fundament rosta. *Ukrainskiy zhurnal menedzhmenta*. 2011. Vol. 7, No. 4. P. 109–168. **18.** Otchet ob ustoychivom razvitii Platinum Bank. URL: <http://ua.platinumbank.com.ua/view.report2014/>. **19.** Lavrushin O. I. *Bankovskaya sistema v sovremennoy ekonomike: monografiya* [Banking System in Modern Economy: monograph]. M.: KnoRus, 2016. 360 p. **20.** Nykyforenko V. H. *Upravlinnia rozvytkom liudskyykh resursiv v Ukraini: monohrafiia* [Managing Human Resource Development in Ukraine: monograph]. Odessa: Palmira, 2012. 200 p. **21.** Kolomiiets V. M. *Mistse konkurentospromozhnosti personalu v systemi trudovykh vidnosyn pidpriemstva* [Place the Competitiveness of the Personnel in the System of Labor Relations Enterprise]. *Derzhava ta rehiony*. Seriia: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. 2015. No. 4. P. 169–172. **22.** Miller M. E. K voprosu o sushchnosti ponyatiya «kompetentsii personala» // Ekonomika. Rynok truda. Chelovek: tezisy mezregion. nauch.-prakt. konf. Barnaul: Izd-vo Alt. un-ta, 2012. No. 8. P. 293–294. **23.** Petrova I. *Intehratsiina rol kompetentsii u stratehichnomu upravlinni liudskymy resursamy* [The Integration Role of Competencies in Strategic Human Resource Management]. *Ukraina: aspekty pratsi*. 2010. No. 8. P. 23–28. **24.** Vartanova O. V., Skliar Ye. P. Kompetentsiia personalu: teoretychne vyznachennia ta skladovi // Aktualni pytannia teorii i praktyky menedzhmentu: materialy I vseukr. nauk.-prakt. konf. studentiv i molodykh vchenykh (17–19 berez. 2010 r.). Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2010. P. 274–276. **25.** Lavrushin O. I. *Ustoychivost bankovskoy sistemy i razvitiye bankovskoy politiki: monografiya* [The Stability of the Banking System and Development Banking Policy: monograph]. M.: KnoRus, 2015. 280 p.



Information about the authors

N. Lysytsya – D. Sc. (Sociology), Professor, Professor of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: nmva0908@gmail.com).

N. Voitovych – Postgraduate Student of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: nadi_odintsova@mail.ru).

Інформація про авторів

Лисиця Надія Михайлівна – доктор соціологічних наук, професор, професор кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: nmva0908@gmail.com).

Войтович Надія Геннадіївна – аспірант кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: nadi_odintsova@mail.ru).

Информация об авторах

Лисица Надежда Михайловна – доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: nmva0908@gmail.com).

Войтович Надежда Геннадьевна – аспирант кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: nadi_odintsova@mail.ru).

Стаття надійшла до ред.
29.08.2016 р

JEL Classification: E24; J21; J64; J65

УДК 331.56(477+4)

РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Зайцева І. С.
Бунчикова Т. С.

Анотація. Розглянуто розвиток і формування ринку праці в Україні за період незалежності, який умовно розділено на три етапи: перший етап (1990–2000 рр.) характеризується занепадом економіки; другий етап (2001–2013 рр.) – зростанням економічної стабільності держави, налагодженням взаємозв'язків із країнами Євросоюзу й іншими державами світу, покращенням інвестиційного клімату та створенням нових робочих місць; третій етап (2014–2016 рр.): особливість цього періоду зумовлена політико-економічними змінами, спричиненими анексією Криму та проведенням антитерористичної операції на Сході України. Проведено аналіз зайнятості населення залежно від професій і вікової категорії, а також відповідності між займаною посадою та отриманою освітою серед окремих категорій працівників. Запропоновано шляхи покращення та стабілізації ринку праці в Україні.

Ключові слова: розвиток ринку праці в Україні, економічно активне населення, попит і пропозиція за професійними категоріями, пропозиції стабілізації ринку праці.

РЫНОК ТРУДА В УКРАИНЕ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

**Зайцева И. С.
Бунчикова Т. С.**

Аннотация. Рассмотрено развитие и формирование рынка труда в Украине за период независимости, который условно разделен на три этапа: первый этап (1990–2000 гг.) характеризуется упадком экономики; второй этап (2001–2013 гг.) – ростом экономической стабильности государства, налаживанием взаимосвязей со странами Евросоюза и другими государствами мира, улучшением инвестиционного климата и созданием новых рабочих мест; третий этап (2014–2016 гг.): особенность этого периода обусловлена политико-экономическими изменениями, вызванными аннексией Крыма и проведением антитеррористической операции на Востоке Украины. Проведен анализ занятости населения в зависимости от профессий и возрастной категории, а также соответствия между занимаемой должностью и полученным образованием среди отдельных категорий работников. Предложены пути улучшения и стабилизации рынка труда в Украине.

Ключевые слова: развитие рынка труда в Украине, экономически активное население, спрос и предложение по профессиональным категориям, предложения по стабилизации рынка труда.

THE LABOUR MARKET IN UKRAINE: FACTORS OF FORMATION, CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS

**I. Zaytseva
T. Bunchykova**

Abstract. The article deals with the development and formation of the labor market in Ukraine during the period of independence, which is conditionally divided into three stages: the first stage (1990-2000) is characterized by decline of the economy; the second stage (2001-2013) – growth of the economic stability of the state, establishment of the relationship with the European Union and other countries of the world, improvement of the investment climate and creation of new jobs; the third stage (2014-2016): the features of this phase are conditioned by the political and economic changes caused by the annexation of the Crimea and carrying out the anti-terrorist operation in the East of Ukraine. There analyzed the population employment depending on professions and age groups, as well as the correspondence between the position and level of education among certain categories of workers. Ways of improvement and stabilization of the labor market in Ukraine are proposed.

Keywords: development of the labor market in Ukraine, economically active population, supply and demand by professional categories, proposals for stabilization of the labor market.

Постановка проблеми. Становлення ринку праці в Україні відбувається під впливом певних факторів: наприклад, розпад Радянського Союзу, внаслідок цього – втрата налагоджених економічних зв'язків, розвиток міжнародних економічних відносин, зміни попиту на ринку праці залежно від рівня економічного розвитку галузей народного господарства. Ситуативний характер ринку праці – одна з характерних особливостей цього сегмента економіки в Україні. Економічна стабільність держави, рівень інтеграції України з країнами Європи та Америки, країнами СНД, стабільний розвиток різних галузей народного господарства – основні чинники, які впливають на стан ринку праці держави.

Аналіз останніх досліджень. Тенденції і фактори розвитку ринку праці в Україні були розглянуті в наукових дослідженнях багатьох українських учених. Цією проблемою займалися Бандур С. І., Барішнікова А. В., Богиня Д. П., Борецька Н. П., Васильченко В. С., Горілий А. Г., Губерна Г. К., Данюк М. В., Дорофієнко В. В., Заставний Ф. Д., Зайцева К. В., Малиновська О. А., Ніколенко Ю. В., Новикова О. Ф., Оніщенко В. П., Петрова І. Л., Петюх В. М. Проблему ринку праці та зайнятості населення в Харківській області за останні роки було розглянуто в статті Тамма А. Є. та Поступної О. В. Протягом вивченого періоду спостерігаються значні коливання економічного стану різних секторів економіки: промисловість, сільське господарство, торгівля та ін. Це певною мірою відображається на зайнятості населення в цих сферах. Характерною рисою ринку праці залишається низький рівень зайнятості молодих спеціалістів як майбутнього потенціалу сталого економічного розвитку держави. Проблемним залишається заохочення молодих спеціалістів для роботи у сфері державних підприємств та організацій. В умовах розширення міжнародних економічних зв'язків необхідне подальше вивчення ринку праці в Україні, на підставі цього – розроблення державних програм із урахуванням міжнародної інтеграції галузей народного господарства.

Мета статті: дослідження розвитку та змін ринку праці України за період незалежності, взаємозв'язку між економічним станом різних галузей народного господарства та формуванням попиту на працівників різних професійних категорій, вивчення рівня зайнятості населення в різних галузях народного господарства за період незалежності України, умовно розділивши розвиток економіки на три періоди: 1991–2000 рр. – період занепаду економіки; 2001–2013 рр. – період зростання, 2014–2016 рр. – період зниження економічного розвитку на фоні анексії Криму та проведення антитерористичної операції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці – один із найважливіших і найскладніших елементів економіки будь-якої держави. Ринок праці України постійно змінюється. Динаміка цього сегмента економіки залежить як від внутрішніх факторів, так і від розвитку міжнародних економічних відносин. Основу ринку праці становить людина з її моральними, соціальними та матеріальними потребами. Тому обрана нами тема завжди залишається актуальною і потребує постійної уваги та вивчення.

Держава гарантує право на працю, що передбачено ст. 43 Конституції України та Законом України від 05.07.2012 №5067-VI «Про зайнятість населення». Кожен громадянин України має право на вільний вибір професії, місця, виду діяльності та роду занять, яке забезпечується державою шляхом створення правових, організаційних та економічних умов для такого вибору, а також соціальний захист на випадок безробіття.

Становлення економіки нашої країни можна умовно поділити на три етапи. Перший період (1991–2000 рр.) характеризувався різким спадом виробництва, зменшенням зайнятості населення, погіршенням економічного становища в цілому. Другий період (приблизно 2001–2013 рр.) характеризувався повільним покращенням ситуації: відновлювали виробництво підприємства, запроваджувалися новітні технології, налагоджувались економічні взаємозв'язки з європейськими державами, покращилася інвестиційна політика; створювалися і розвивалися приватні підприємства в сільському господарстві, сфері послуг і торгівлі, підвищувався рівень життя населення. Третій період (починаючи з 2014 року) вкрай відрізнявся від двох попередніх: поряд із підписанням Угоди про асоціацію з ЄС постала проблема анексії Криму та війни на Сході України.

Нестабільність економічної ситуації в Україні з першого дня незалежності нашої держави пояснюється руйнуванням налагоджених торгово-економічних і виробничих відносин між республіками, які входили до складу колишнього СРСР. Найгіршою була ситуація в перехідний період з 1991 по 2000 роки. ВВП в 1990 році складав 167 млрд крб (\$81.46 млрд), а в 2000 році – 170 070 млн грн (\$31.26 млрд) [1]. Динаміку цього показника відображено на рис. 1. Це було зумовлено тим, що внаслідок кризи економічна діяльність держави значно сповільнилася. Країна була не в змозі вирішувати економічні питання, як наслідок – нерациональне ведення економічної політики. Витрати Державного бюджету були набагато більшими за прибутки, тому доводилося брати гроші у кредит. Також внаслідок зменшення надходжень з промисловості та сільського господарства країна опинилася у скрутному становищі.

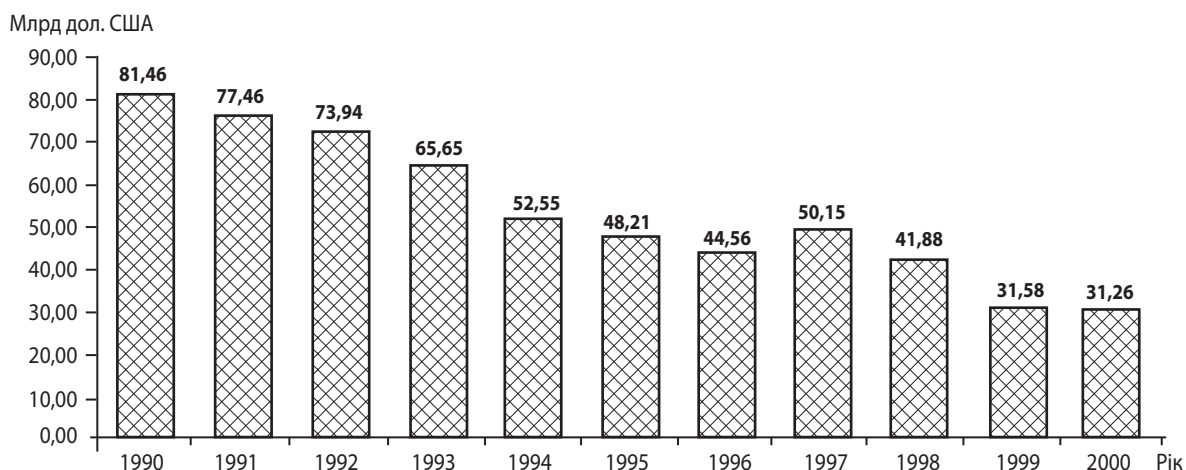


Рис. 1. Динаміка змінення загального ВВП України у 1990–2000 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [1]

У цей період спостерігається спад промислового виробництва. Через недостатню кількість коштів підприємства не мали змоги функціонувати в звичайному режимі, працівників переводили на роботу в умовах скороченого робочого тижня, внаслідок цього нерідко заробітна плата виплачувалася в непо-

вному обсязі або зі значною затримкою. Нерідко єдиним виходом із такої ситуації було закриття підприємства. Швидкими темпами скорочували своє виробництво підприємства в галузях машинобудування, лісовій, деревообробній, целюлозно-паперовій, будівельній, легкій промисловості тощо. В цей період зменшилась зайнятість у промисловості від 39,8 % в 1990 р. до 25,9 % в 2000 р. і зросла зайнятість населення у сфері послуг від 40,2 % до 51,8 % в 2000 р. [2, с. 11]. За даними Державної служби статистики, в період до 2000 р. було створено 217,9 тис. малих підприємств, із них 45,4 % становили підприємства оптової та роздрібною торгівлі. На цих підприємствах було зайнято 7 % економічно активного населення (1709,8 тис. осіб). Загальний обсяг промисловості скоротився на 50 %, особливо це помітно в галузі машинобудування – обсяги продукції зменшились з 30,7 % до 15,1 % та легкої промисловості – з 10,8 % до 1,5 % [4]. Промисловість втратила не тільки некваліфікованих робітників, але й інженерів, економістів і висококваліфікованих робітників.

Деякою мірою кращою ситуація була в аграрному секторі. За рахунок своїх земельних ресурсів Україна могла отримувати невеликий прибуток. Щодо населення в сільській місцевості, то завдяки землі, якою вони володіли і розпоряджалися, їх матеріальне становище було дещо кращим, ніж міських жителів.

За період з 2001 до 2013 року спостерігається економічне зростання України, відновлення промисловості та сільського господарства, розвиток банківської сфери, яка була вже в 2013 році представлена 180 банками [3, с. 148], посилюється розвиток високотехнологічних виробництв. Покращується двостороння торгівля з країнами ЄС, яка зросла в 2010 році на 30 % порівняно з 2001 роком, переважно за рахунок імпорту заліза та сталі (29,5 %), різних видів палива та ресурсів (25,1 %), а також сільськогосподарської продукції (19,4 %) [5]. За період з 2008 до 2013 рр. обсяги промислового та сільськогосподарського виробництва зросли майже вдвічі [5, с. 58]. В цей період в середньому частка в загальному українському експорті складала 30 % до країн ЄС і країн Митного Союзу – 28 % [6, с. 5]. В цілому за період з 2001 до 2013 рр. ВВП зріс на 160 % порівняно з 2000 р. і склав 1454931 млн грн (183310 млн дол) [8, с. 14; 11]. Динаміку змінення ВВП України за 2000–2015 рр. показано на рис. 2.

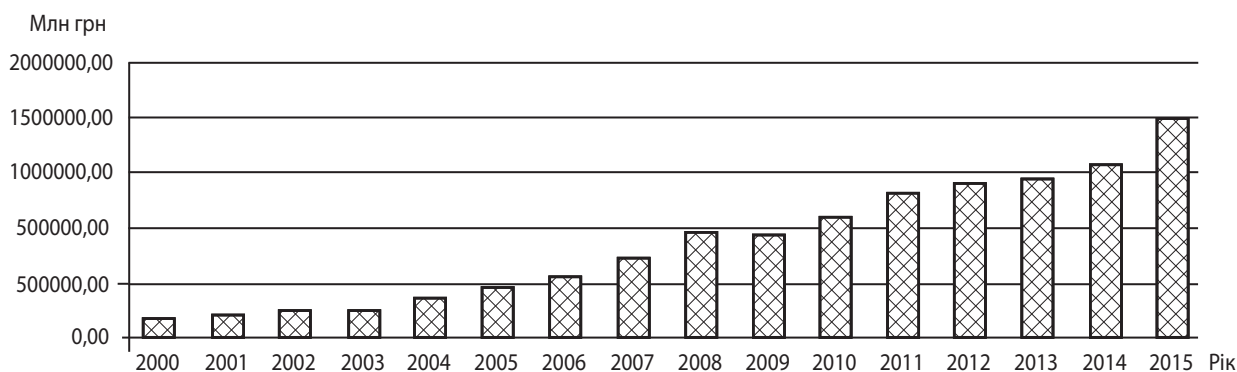


Рис. 2. Динаміка змінення ВВП України за 2000–2015 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [11]

Почав покращуватися інвестиційний клімат в Україні, що дало змогу відновити підприємства важкої промисловості, нарощувати потенціал високотехнологічних підприємств, сільського господарства. Найбільший обсяг іноземних інвестицій спостерігався в 2009 році – 8209,4 млн грн, в 2013 р. обсяг іноземних інвестицій зменшився до 4009,5 млн грн, що обумовлено світовою кризою. І хоча головним інвестором в 2009 р. з часткою 21,6 % стає Кіпр, офшорна зона, вітчизняні підприємці-«тіньовики» намагалися виправити становище на своїх підприємствах [7, с. 88]. За рахунок цих інвестицій підприємці-«тіньовики» змогли втримати робочі місця в той період. Також відзначалося зростання об'ємів виробництва промислової продукції в 1,9 разу та сільськогосподарської продукції в 2,4 разу в період з 2008 до 2013 рр. [5, с. 58].

Таким чином, період економічного підйому держави характеризується розвитком міжнародних економічних зв'язків, соціальних стандартів, стандартів надання медичної допомоги, підвищенням якості освіти, змінами в законодавстві України, внаслідок чого зростала потреба у висококваліфікованих спеціалістах, зріс попит на економістів, фахівців банківської справи, юристів, лікарів, особливо в сільській місцевості, інженерів, фахівців із іноземних мов і перекладачів, спеціалістів ІТ-технологій, менеджерів, спеціалістів аграрного комплексу, зростає потреба у висококваліфікованих робітниках за такими спеціальностями: слюсар, токарь, електрогазозварювальник, водій, робітник із ремонту електричного та медичного обладнання, активно розвивається туристичний бізнес. Дослідження, які були проведені на ринку

праці України, вказують на нерівномірність зайнятості населення по різних галузях, найвищі показники характерні у сфері фінансової діяльності, торгівлі, діяльності готелів і ресторанів. За даними, наведеними у статті Волочко А. С., наприклад, чисельність працюючих в цих сферах в 2007 році зросла більш ніж на 100 %, поряд із цим чисельність зайнятих на промисловості зменшилась [9, с. 59]. За даними Державної служби статистики України, в період з 2002 до 2009 рр. спостерігається зростання попиту на працівників усіх професійних груп.

В 2014–2015 рр. в Україні змінюється економічна ситуація. Такі події, як анексія Криму, проведення антитерористичної операції на Сході України, розірвання багатьох угод з Росією, повільна євроінтеграція нашої держави мали вагомий вплив на економічну стабільність у країні. За даними статистики, за I півріччя 2015 року порівняно з II кварталом 2014 року рівень ВВП знизився на 14,6 % за рахунок падіння промисловості на 19,5 %, зменшення обсягів виробництва у сільському господарстві на 9,3 %, скорочення обсягів експорту товарів на 35,0 % [8, с. 15]. За даними Державної служби статистики за 2014–2015 рр. спостерігається зменшення обсягів промислового виробництва: обсяги промислового виробництва 2014 р. – 912401,03 млн грн, 89,9 % порівняно з 2013 роком, 2015 р. – 793788,9 млн грн, 87,0 % порівняно з 2014 роком. Якщо виробництво в сільському господарстві в 2014 році залишилось майже на рівні 2013 року і склало 251427,2 млн грн, то в 2015 році обсяги виробництва становили 95,2 % від попереднього року, а саме 239467,3 млн грн (дані наведено без урахування АР Крим та окремих територій Донбасу). Динаміку обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції за 2008–2015 рр. показано на рис. 3.

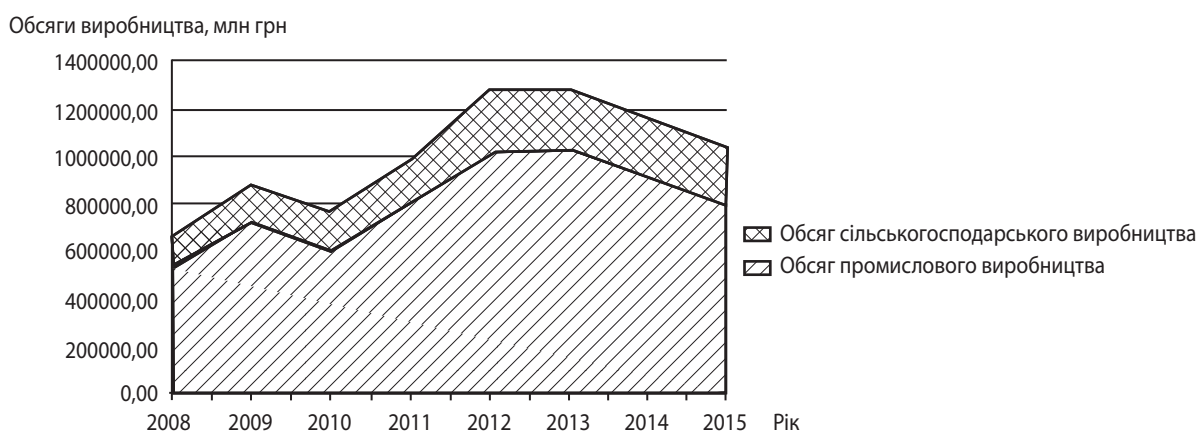


Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції за 2008–2015 рр. [4; 5]

Спостерігається значне падіння ВВП порівняно з 2013 роком. Якщо порівнювати ВВП в гривнях, то зазначається зростання з 1566728 млн грн в 2014 році до 1979458 млн грн в 2015 році, але в доларовому еквіваленті ВВП в 2014 році склав 131805 млн дол., а в 2015 році – 90615 млн дол. [11]. За даними Державної служби статистики України, у 2010 році кількість населення, зайнятого економічною діяльністю, становила 19180,2 тис. осіб., у 2015 році цей показник становив 16443,2 тис. осіб, що становить відповідно 58,4 % і 56,7 % економічно активного населення [4].

Порівняно з 2013 роком рівень зайнятості населення знизився на 4 % і становить 56,6 %, причому рівень зайнятого населення у працездатному віці становить всього 64,7 %. По 8 регіонах України, в т.ч. по Харківській області, показники рівня зайнятості перевищують показник по Україні. На кінець 2015 року рівень зайнятості по Харківській області становив 59,3 %. Найвищий рівень зайнятості характерний для вікової категорії від 35 до 49 років [4].

Аналізуючи показники ринку праці в Україні за 2014–2015 рр., слід зазначити значну невідповідність займаних посад отриманій освіті. Наприклад, серед осіб, що мали дипломи (посвідчення) за категоріями: законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) – відповідно до отриманої освіти працювало 47,2 %, у сфері торгівлі та послуг було зайнято 14 %, а 7,4 % займалися некваліфікованою роботою. Серед професіоналів відповідно до отриманої освіти працювало 52,1 %, на посадах державних службовців, керівників, менеджерів (управителів) працювали 17,1 %, у сфері послуг і торгівлі – 7,8 %, за найпростішими професіями працювало 3,5 %. Серед фахівців, відповідно до отриманої освіти, працювало 38,8 %, у сфері торгівлі – 16,5 %, за найпростішими професіями – 11,7 %. Аналіз відповідності займаних посад отриманій освіті відображено на рис. 4 і рис. 5. Майже чверть зайнятого населення, приблизно 4,5 млн осіб, працює у неформальному секторі, 50 % з них – у сільській місцевості [4].

За статистикою в 2014 році найбільша неформальна зайнятість зареєстрована серед осіб у віці 15–24 років (33,2 %) та 60–70 років (41,1 %). На фоні цього спостерігається збільшення працюючих старших вікових груп, «старіння» робочої сили. Кваліфіковані спеціалісти з України користуються попитом за кордоном за рахунок досить високої кваліфікації, але задовольняючись значно нижчим рівнем оплати праці порівняно з іншими іноземними фахівцями та місцевими жителями. З погіршенням економічної ситуації в Україні, що викликане, перш за все, анексією Криму, воєнними діями на Донбасі, наявністю досить вагомого для держави «тіньового» сегмента в економіці, за останні два роки зросла кількість звільнених із економічних причин – з 22,3 % в 2014 році до 27,8 % в 2015 році. За офіційною статистикою в Україні на 10 вільних робочих місць припадає 189 зареєстрованих безробітних, у тому числі найбільше навантаження зареєстровано по Запорізькій (1846 осіб) та Луганській областях (1400 осіб), найнижчий показник зареєстровано по м. Києву (43 особи). По Харківській області цей показник нижче українського показника і становить 134 особи на 10 вільних робочих місць. За професіями найбільше навантаження спостерігається серед кваліфікованих робітників сільського господарства, лісового господарства, риборозведення та рибальства – 740 осіб на 10 місць, серед категорії законодавці, вищі державні службовці, менеджери (управителі) – 352 особи на 10 вільних місць. Найменший показник серед кваліфікованих робітників з інструментом – 94 особи на 10 вільних робочих місць. Скоротилися вакантні місця для фахівців із юридичною освітою, перекладачів, менеджерів, журналістів, знизився попит на робітників сільського та лісового господарства, технічних службовців, робітників із обслуговування, експлуатації устаткування та машин. В цей період залишається високим попит на фахівців з ІТ-технологій і фахівців з розвитку комп'ютерних мереж, інженерів, залишається незмінним протягом останніх років попит на працівників торгівлі та сфери послуг. В сучасних умовах – умовах кризи – зростає попит на професіоналів, які могли б суміщати декілька професій, наприклад економістів, менеджерів, спеціалістів ІТ-технологій зі знанням іноземної мови на рівні перекладачів, фахівців-аналітиків. Із підписанням угоди про співпрацю з ЄС постає необхідність у підготовці висококваліфікованих фахівців із дипломами міжнародного визнання. За останні два роки, за різними даними, за межі України виїхало близько 1 млн осіб. Всього ж у різних країнах світу працюють від 4 до 8 млн осіб [4].



Рис. 4. Аналіз відповідності займаних посад отриманій освіті, 2014 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

За 6 місяців 2016 року, порівняно з відповідним періодом 2015 року, спостерігається незначне зменшення економічно активного населення у віці 15–70 років, в тому числі серед осіб працездатного віку. Майже на рівні минулого року залишилась зайнятість населення працездатного віку: 6 місяців 2016 р. – 15582,8 тис. осіб, 6 місяців 2015 р. – 15710,0 тис. осіб [4]. За даними Державної служби статистики, за останні півтора роки спостерігається певна стабільність на ринку праці щодо зайнятості економічно активного населення віком 15–70 років і коливається в межах 56,2–56,5 %, серед осіб працездатного віку цей показник становить 64–64,4 %. Незначне зниження в межах до 1 % характерне для 6 місяців 2016 року. Але в різних регіонах цей показник відрізняється від середнього показника по Україні. Для Харківської області та м. Києва характерно постійне перевищення рівня зайнятості населення. Наприклад, серед осіб працездатного віку по Харківській області цей показник становить 69,5 % (6 місяців 2015 року – 68,3 %), по м. Києву – 69,0 %. Порівняно з відповідним періодом 2015 р. спостерігається зростання рівня зайнятості

в Хмельницькій та Чернівецькій областях у межах до 2%. У той же час у Дніпропетровській області спостерігається зменшення зайнятості серед осіб працездатного віку – з 72,1% до 68,8%. Необхідно зазначити зменшення навантаження на 10 вакансій зареєстрованих безробітних – зі 162 до 95 осіб, як показано в табл. 1 [4]. В основному це стало можливим за рахунок категорій «технічні працівники», «найпростіші професії», значно менше це стосується фахівців, працівників сфери торгівлі та послуг, кваліфікованих робітників із інструментом. Слід зазначити, що в Україні існує практика звільнення працівників сільськогосподарства по закінченні польових робіт, приблизно це припадає на листопад, та поновлення їх на робочих місцях у березні наступного року. Це є одним із чинників, що також вплинув на зниження рівня навантаження безробітних на кількість вакантних посад.



Рис. 5. Аналіз відповідності займаних посад отриманій освіті, 2015 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Таблиця 1

Попит та пропозиція робочої сили у 2016 році (на кінець звітного періоду)

Місяць	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб	Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб
Січень	508,6	31,3	162
Лютий	508,2	38,9	131
Березень	467,5	49,9	94
Квітень	434,7	39,6	110
Травень	416,4	45,3	92
Червень	388,9	40,8	95

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України

Залишається напруженою ситуація щодо працевлаштування таких категорій, як законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) та професіонали. Особливо це стосується категорії законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі): якщо за 6 місяців 2015 року показник становив 182 безробітні особи на 10 вакансій, то за 6 місяців 2016 року він зріс до 234 осіб. Позитивна динаміка щодо навантаження кількості безробітних на 10 вакансій спостерігається по Волинській, Сумській, Харківській, Івано-Франківській, Черкаській областях. Значне зростання зареєстровано в Донецькій, Вінницькій, Чернівецькій областях [4].



Висновки. Таким чином, ринок праці в Україні за період незалежності в цілому має певні особливості, на які впливають, перш за все, події на території держави і зовнішньоекономічні чинники. Особливо це характерно для двох періодів: 1991–2000 рр. та 2014–2016 рр. Більш якісний і стабільний характер ринку праці спостерігається в 2001–2013 рр., що зумовлено відновленням промисловості, торгово-економічних зв'язків з країнами СНД та країнами Європи, покращенням інвестиційного клімату. Одним із факторів, що позитивно вплинув на ринок праці, є наявність державних цільових програм соціально-економічного розвитку в цілому й окремо по різних галузях народного господарства, більшість яких діяла до 2011–2013 рр. Аналіз статистичних даних, наведених у статті, показав, що найвищий рівень зайнятості населення України стабільно реєструється у віковій групі 30–49 років і коливається в межах 78–80 %. Це пояснюється наявністю досвіду роботи, стабілізацією соціально-побутових умов проживання, наслідком чого є зниження міграції. Також характерним для українського ринку праці є стабільно низький рівень зайнятості у віковій групі 15–24 роки, хоча спостерігається певне зростання за останні 10 років – з 14,9 % до 23,1 %. Це зумовлено тим, що молодь у такому віці навчається, а молоді фахівці без досвіду роботи не мають стійких конкурентних переваг на ринку праці. Нестабільність розвитку економіки призвела до значної невідповідності працевлаштування осіб відповідно до отриманої професії.

Руїнація професійно-технічної освіти призвела до втрати висококваліфікованих робітників, серед цієї категорії працюючих – найбільші прояви «старіння» наявних робочих сил і відсутності підготовленої молоді.

Недостатнє фінансування власної наукової бази, високий рівень «тіньової» економіки, низький попит на молодих спеціалістів без досвіду роботи та відсутність гарантій працевлаштування молодих спеціалістів, відтік висококваліфікованих кадрів за кордон, низькі заробітні плати є характерними рисами ринку праці за останні два роки.

Найбільш ефективним методом вирішення проблеми розвитку ринку праці в Україні може стати програма соціально-економічного розвитку держави, комплексні програми розвитку внутрішнього виробництва: промисловості, агропромислового комплексу, рибного господарства, житлово-комунального господарства, інфраструктури, зовнішньоекономічної діяльності, науки й освіти, охорони здоров'я. Розробка державних програм із залученням до їх реалізації студентської молоді, розробка та підтримка навчальних програм із залученням міжнародних фахівців, наприклад, у вигляді відеолекцій, відеосемінарів, подальший розвиток професійно-технічного навчання, розширення практичних занять на підприємствах і в установах сприятиме підвищенню можливостей працевлаштування молоді та зменшенню відтоку талановитої молоді за кордон. Підвищення доступності стажування за кордом сприятиме якісним змінам внутрішнього ринку праці. Важливою умовою для стабілізації ринку праці в Україні є соціальний захист працюючих, підтримка молодих фахівців, підвищення заробітних плат, впровадження різноманітних бонусів і стимулів для підвищення продуктивності праці. На фоні інтеграції України в міжнародну економічну систему, підвищення конкурентоспроможності виробництва, послуг особливо необхідним для держави постає підтримка молодих спеціалістів з урахуванням міжнародного досвіду розвитку ринку праці.

Література: 1. Україна в цифрах – статистика економіки України // Державна служба статистики: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Хандріх Л. Реформа ринку праці та економічне зростання в Україні: механізми взаємозв'язку та економічна політика. 2004. 331 с. URL: http://www.ier.com.ua/files/Books/14_Labour_market/14_book_2004_Labour%20Market_ukr.pdf. 3. Тригуб О. В., Ільченко С. А. Фінансова криза як стимул до консолідації банківської системи. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23. № 1. С. 145–152. 4. Державна служба статистики: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Зайцева І. С., Коцюба О. В. Банки як основні суб'єкти інвестиційної діяльності. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 55–59. 6. Наслідки створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Кількісна оцінка за допомогою прикладної моделі загальної рівноваги/під ред. І. Бураковського, В., Мовчан. URL: http://www.ier.com.ua/files/Books/Consequences_Ukraine_EU_book.pdf. 7. Зайцева І. С., Коцюба О. В. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах. *Бізнес Інформ*. 2014. № 9. С. 87–91. 8. Цілі розвитку тисячоліття. Україна: 2000–2015: Національна доповідь. 2015. 125 с. URL: http://www.un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf. 9. Волочко А. С. Аналіз особливостей функціонування вітчизняного ринку праці в умовах євроінтеграції. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 1/1. С. 58–62. 10. Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці. Результати дослідження в рамках проекту «Економічне та соціальне відновлення Донбасу»/підготовано Київським міжнародним інститутом соціології на замовлення Програмою Розвитку ООН в Україні за фінансової підтримки Уряду Японії. Вересень-жовтень 2015. URL: http://ipq.org.ua/upload/files/files/06_Biblioteka/03_Anal%D1%96tichn%D1%96%20mater%D1%96ali/2015.12.22_Popyt_na_professii/Report_Employment_KIIS_final_ukr.pdf. 11. Минфин: финансовый портал. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>. 12. Олісевич М. О., Антоняк-Бабіш М. Р. Проблеми регіональної нерівномірності зайнятості в контексті європейської економічної інтеграції України. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 3–4 (2). С. 46–50.



References: 1. Ukraina v tsyfrakh – statystyka ekonomiky Ukrainy // Derzhavna sluzhba statystyky: ofits. sait. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Khandrikh L. Reforma rynku pratsi ta ekonomichne zrostantia v Ukraini: mekhanizmy vzaiemozv'iazku ta ekonomichna polityka. 2004. 331 p. URL: http://www.ier.com.ua/files/Books/14_Labour_market/14_book_2004_Labour%20Market_ukr.pdf. 3. Tryhub O. V., Ilchenko S. A. *Finansova kryza yak stymul do konsolidatsii bankivskoi systemy* [The Financial Crisis as the Impetus for Consolidating the Banking System]. *Ekonomichnyi analiz*. 2016. Vol. 23. No. 1. P. 145–152. 4. Derzhavna sluzhba statystyky: ofits. sait. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Zaitseva I. S., Kotsiuba O. V. *Banky yak osnovni subiekty investytsiinoi diialnosti* [Banks as Main Subjects of Investment Activities]. *Biznes Inform*. 2013. No. 10. P. 55–59. 6. Naslidky stvorennia pohlyblenoi ta vseokhopliuichoï zony vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS. Kilksna otsinka za dopomohoiu prykladnoi modeli zahalnoi rivnovahy/pid red. I. Burakovskoho, V. Movchan. URL: http://www.ier.com.ua/files/Books/Consequences_Ukraine_EU_book.pdf. 7. Zaitseva I. S., Kotsiuba O. V. *Analiz investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy v suchasnykh umovakh* [Analysis of Investment Attractiveness of Ukraine in Modern Conditions]. *Biznes Inform*. 2014. No. 9. P. 87–91. 8. Tsili rozvytku tysiacholittia. Ukraina: 2000–2015: Natsionalna dopovid. 2015. 125 p. URL: http://www.un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf. 9. Volochko A. S. *Analiz osoblyvostei funktsionuvannia vitchyznianoho rynku pratsi v umovakh yevrointehratsii* [The Analysis of Peculiarities of Functioning of the Domestic Labour Market in Conditions of European Integration]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova*. 2013. Vol. 18. Issue 1/1. P. 58–62. 10. Otsinka popytu na profesii, yaki zatrebuvani na rynku pratsi. Rezultaty doslidzhennia v ramkakh proektu «Ekonomichne ta sotsialne vidnovlennia Donbasu»/pidhotovano Kyivskym mizhnarodnym instytutom sotsiologii na zamovlennia Prohramoiu Rozvytku OON v Ukraini za finansovoi pidtrymky Uriadu Yaponii. Veresen - zhovten 2015. URL: http://ipq.org.ua/upload/files/files/06_Biblioteka/03_Anal%D1%96tichn%D1%96%20mater%D1%96ali/2015.12.22_Popyt_na_professii/Report_Employment_KIIS_final_ukr.pdf. 11. Minfin: finansovyy portal. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>. 12. Oliskevych M. O., Antoniak-Babish M. R. *Problemy rehionalnoi nerivnomirnosti zainiatosti v konteksti yevropeiskoi ekonomichnoi intehratsii Ukrainy* [The Problems of Uneven Regional Employment in the Context of European Economic Integration of Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2015. No. 3–4 (2). P. 46–50.

Інформація про авторів

Зайцева Ірина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна).

Бунчикова Тетяна Сергіївна – студент факультету міжнародних економічних відносин Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: tbunchikowa991223@gmail.com).

Информация об авторах

Зайцева Ирина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина).

Бунчикова Татьяна Сергеевна – студент факультета международных экономических отношений Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: tbunchikowa991223@gmail.com).

Information about the authors

I. Zaytseva – Ph.D. (Economics), Associate Professor of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine).

T. Bunchykova – Student of Faculty of International Economic Relations of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: tbunchikowa991223@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
30. 08.2016 р.*

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

JEL Classification: C53

УДК 338.27

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ М'ЯКИХ ОБЧИСЛЕНЬ ДЛЯ АДАПТИВНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Чернов В. Г.
Дорохов О. В.

Анотація. Наведено та проаналізовано основні чинники, що визначають труднощі застосування традиційних класичних методів прогнозування в умовах ситуаційної нерегулярності та невідтворюваності, інших невизначеностей, що притаманні багатьом економічним процесам у сучасних умовах. Обґрунтовано можливість і доцільність використання в цьому випадку комбінації кількісних і якісних, зокрема лінгвістичних, оцінок для отримання надійних і достовірних прогнозних значень. Наведено узагальнений методологічний підхід і послідовність розробки відповідної експоненційної моделі прогнозування. Запропонована модель використовує експертні лінгвістичні оцінки, що обробляються на основі теорії нечітких множин, зокрема, у вигляді їх представлення відповідними функціями приналежності. Викладений нечітко-множинний підхід до реалізації адаптивних методів прогнозування дає можливість підвищення точності та достовірності прогнозів. Він дозволяє отримувати обґрунтовані результати та приймати раціональні управлінські рішення в умовах фактичної недостатності, малодостовірності, нечіткості вхідної інформації для завдань прогнозування в різноманітних економічних умовах.

Ключові слова: адаптивне прогнозування, прогнозування в умовах невизначеності, експоненціальне згладжування, авторегресія.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЯГКИХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ АДАПТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Чернов В. Г.
Дорохов А. В.

Аннотация. Приведены и проанализированы основные факторы, определяющие трудности применения традиционных классических методов прогнозирования в условиях ситуационной нерегулярности и невоспроизводимости, других неопределенностей, присущих многим экономическим процессам в современных условиях. Обоснована возможность и целесообразность использования в этом случае комбинации количественных и качественных, в частности лингвистических, оценок для получения надежных и достоверных прогнозных значений. Приведены обобщенный методологический подход и последовательность разработки соответствующей экспоненциальной модели прогнозирования. Предложенная модель использует экспертные лингвистические оценки, которые обрабатываются на основе теории нечетких множеств, в частности, в виде их представления соответствующими функциями принадлежности. Изложенный нечетко-множественный подход к реализации адаптивных методов прогнозирования позволяет существенно повысить точность и достоверность прогнозов. Он позволяет получить обоснованные результаты и

принимать рациональные управленческие решения в условиях фактической недостаточности, малодостоверности, нечеткости исходной информации для задач прогнозирования в различных экономических условиях.

Ключевые слова: адаптивное прогнозирование, прогнозирование в условиях неопределенности, экспоненциальное сглаживание, авторегрессия.

POSSIBILITIES OF USING SOFT COMPUTING FOR ADAPTIVE FORECASTING

V. Chernov
O. Dorokhov

Abstract. There presented and analyzed the main factors that cause difficulties in application of traditional classical forecasting methods under situational irregularities and non-repeatability, and other uncertainties inherent in many economic processes in the modern world. The possibility and feasibility of using in this case the combination of quantity and quality evaluations, in particular, linguistic ones to obtain valid and reliable forecasting values is justified. The generalized methodological approach and sequence of development of a corresponding exponential forecasting model are given. The proposed model uses expert linguistic evaluations processed on the basis of the theory of fuzzy sets, in particular, in the form of their representation by corresponding membership functions. The presented fuzzy-set approach to implementation of adaptive forecasting methods can significantly improve the accuracy and reliability of forecasts. It allows to get valid results and make rational management decisions in terms of actual insufficiency, low reliability, fuzziness of initial information for forecasting tasks under different economic conditions.

Keywords: adaptive forecasting, forecasting under uncertainty, exponential smoothing, autoregression.

Вступ. Особливістю багатьох економічних процесів, з якими доводиться стикатися при вирішенні різноманітних завдань прогнозування в умовах ринкового середовища, є ситуаційна нерегулярність і невідтворюваність, значний вплив чинників, що знаходяться за межами компетенції та інформаційного забезпечення дослідника.

Це призводить до того, що генетичне перенесення сформованих тенденцій на перспективу, навіть на обмеженому часовому відрізку, стає невірним підходом, тому що наявність нестабільності руйнує закономірності попереднього сталого розвитку, його темпи та пропорції у перспективі набувають значною мірою невизначеного характеру [1–4].

Аналіз публікацій і визначення проблеми. Унікальність і нетиражованість, що визначають відсутність достатньої передісторії, неможливість надійно використовувати метод аналогій, призводять до того, що числові параметри, на основі яких згодом приймаються рішення, мають вельми невизначений характер. При цьому рівень цієї невизначеності, як правило, в явному вигляді не враховується.

У той же час традиційні класичні методи прогнозування розраховані на використання тільки числових даних, що в умовах їх недостатньої визначеності не дозволяє сподіватися на обґрунтований і достовірний характер прогнозних оцінок [5–7].

Крім цього, в традиційних методах прогнозування практично відсутні можливості оперувати з якісними, лінгвістичними оцінками як такими.

Але в певних умовах такі оцінки можуть виявитися більш інформативними, ніж числові, або взагалі єдиними наявними та можливими. Отже, можна очікувати, що саме комбінація кількісних і якісних оцінок та відповідних методів їх спільної обробки дасть можливість отримати більш надійні прогнозні значення [8–10].

В такому випадку доцільно звернути увагу на адаптивні моделі та методи. Як відомо, адаптивні моделі та методи мають механізм автоматичного налаштування на зміну досліджуваного показника. В них інструментом прогнозу виступає модель, первісна оцінка параметрів якої проводиться за кількома початковими спостереженнями. На її основі здійснюється прогноз, який порівнюється з фактичними спостереженнями [11–13].

Далі модель корегується відповідно до величини помилки прогнозу і знову використовується для прогнозування наступного значення, аж до вичерпання всіх моментів спостереження.

Таким чином, модель постійно сприймає нові дані, пристосовується до них і до кінця періоду спостереження відображає тенденцію, що склалася на поточний момент.

Як базові адаптивні моделі розглядають моделі за схемою середнього змінного або експоненціального згладжування і модель авторегресії.

В цьому випадку оцінкою поточного рівня вважається зважене середнє всіх попередніх рівнів, при цьому ваги при спостереженнях враховують міру віддалення від останнього поточного рівня, тобто інформаційна цінність спостережень тим більше, чим ближче вони до періоду спостережень.



Прогнозування на основі експоненціального згладжування набуло широкого поширення головним чином завдяки його простоті та достовірності при прогнозуванні на один період [14–16]. Одержуваний при цьому прогноз є теоретично стійким.

Виходячи з огляду та аналізу літературних наукових джерел, результати якого стисло наведені вище, а також наявності різноманітних і суттєвих невизначеностей різнобічного походження, що виникають в процесі вирішення практично всіх задач адаптивного моделювання та прогнозування в економіці, нами поставлено за мету окреслити основні методологічні підходи та напрямки покращання адаптивного прогнозування за рахунок використання методології нечіткого моделювання та теорії нечітких множин. Зокрема, пропонується розглянути доцільність і послідовність урахування невизначеностей шляхом побудови нечітких моделей прогнозування на основі нечітких чисел, а в подальшому – лінгвістичних функцій приналежності та їх термів.

Постановка завдання. Експоненціальна модель прогнозу, що досліджується, зазвичай ґрунтується на співвідношенні:

$$y(t+1) = \alpha_1 y(t) + \alpha_2 y(t-1) + \dots + \alpha_r y[t-(r-1)] + \dots$$

При цьому, звичайно $\alpha_1 > \alpha_2 > \dots > \alpha_r$, та $\alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_r = 1$.

$$\alpha_2 = (1-\alpha)\alpha_1,$$

$$\alpha_3 = (1-\alpha)\alpha_2,$$

...

$$\alpha = \text{const.}$$

З умов нормування $\alpha_1 = \alpha$ відповідно випливає, що:

$$\alpha_2 = (1-\alpha)\alpha,$$

$$\alpha_3 = (1-\alpha)^2 \alpha,$$

...

Як вказується в ряді перелічених вище робіт, вибір коефіцієнта α є доволі суб'єктивним і ґрунтується на досить приблизних оцінках коливань процесу, який аналізується. Саме ця обставина дозволяє говорити про доцільність використання м'яких обчислень, тобто обчислень на основі нечітких чисел.

Розв'язання завдання. Як приклад розглянемо нечітку експоненційну модель прогнозування податкових надходжень до бюджету.

Необхідні практичні обчислення (на завершальному етапі) можуть бути виконані за допомогою програми FuziCalc. В цілому вирішення завдання розбивається на кілька етапів.

На першому вибирається початкове значення α , яке розглядається як нечітке число.

Не втрачаючи загальності, будемо використовувати три нечіткі оцінки: «приблизно нуль», «приблизно 0,5», «приблизно одиниця». Відповідні функції приналежності наведені на рис. 1.

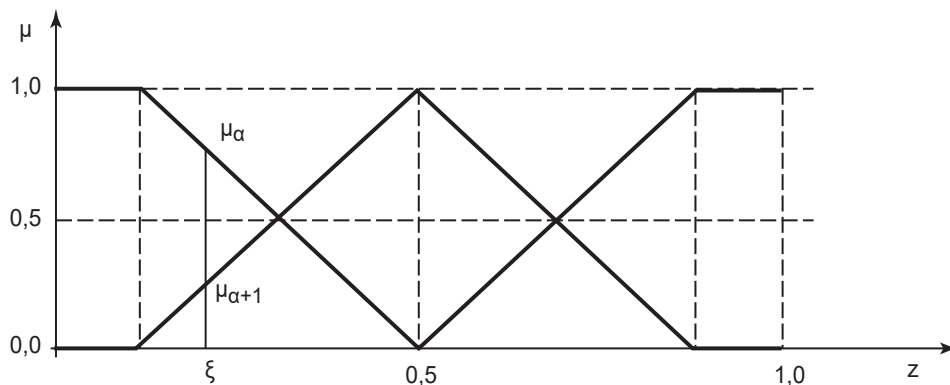


Рис. 1. Функції приналежності для початкового нечіткого числа

Для вибору $\tilde{\alpha}$ оцінюємо такі коливання процесу:

$$\xi = \frac{Y_{\max} - Y_{\min}}{Y_{\max}} \quad \text{або} \quad \xi = \frac{1}{r} \sum_{i=1}^r \frac{Y(t-(i-1)) - Y_{\max}}{Y_{\max}},$$

де r – довжина передісторії;

Y_{\max}, Y_{\min} – максимальне та мінімальне значення досліджуваного процесу в минулому;

$Y(t - (i - 1))$ – значення досліджуваного процесу в минулому.

Вибір значення $\max \tilde{\alpha}$ визначається як:

$$\max\{\mu_{\alpha}(z = \xi), \mu_{\alpha+1}(z = \xi)\},$$

де μ_{α} і $\mu_{\alpha+1}$ – сусідні функції приналежності.

Згідно з рис. 1 $\mu_{\alpha} > \mu_{\alpha+1}$, тому приймається рішення, що $\tilde{\alpha} =$ «приблизно дорівнює нулю».

Отримане значення α у формі нечіткого числа підставляється у співвідношення для прогнозування, розрахунки за яким ведуться за допомогою електронної таблиці FuziCalc.

Очевидно, що прогнозоване значення, у свою чергу, також отримується у вигляді нечіткого числа з відповідною функцією приналежності.

У певних випадках значення $\tilde{\alpha}$ може залишатися незмінним, при цьому існує можливість виникнення неприпустимо великих помилок. Тому необхідна корекція α , яка може проводитися за таким алгоритмом.

Нехай задана максимально допустима помилка прогнозування ε_{\max} .

Використовуючи члени часового ряду $y(t - 1) \dots y(t - (r - 1))$, прогнозуємо значення в момент t і визначаємо помилку прогнозу $\tilde{\varepsilon}_t = [y(t) - \tilde{y}_{np}(t)]$, яка в силу нечіткості прогнозного значення $\tilde{y}_{np}(t)$ буде також нечітким числом із деякою функцією приналежності (рис. 2).

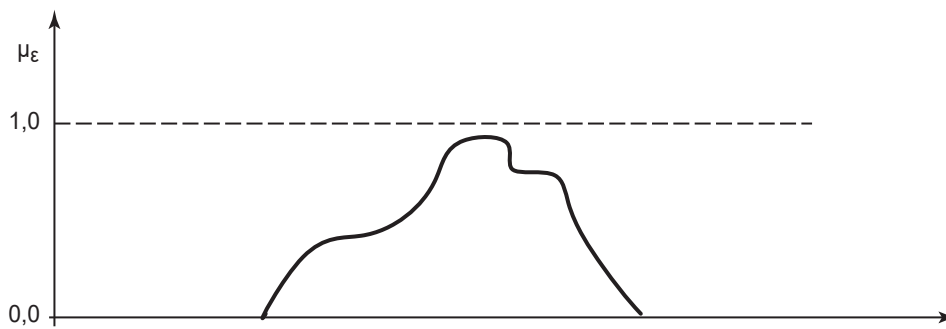


Рис. 2. Функція приналежності для помилки прогнозу

Припустимо, що визначено значення $\tilde{\varepsilon}_t^*$ за максимумом μ_{ε} або як координата центру тяжіння. Значення $\tilde{\varepsilon}_t^*$ порівнюється з ε_{\max} .

Якщо $\tilde{\varepsilon}_t^* < \varepsilon_{\max}$, то вважаємо, що значення α вибрано вірно та надалі може використовуватися для прогнозування $y_{np}(t + 1)$.

Якщо $\tilde{\varepsilon}_t^* > \varepsilon_{\max}$, то значення α уточнюється за алгоритмом, який наведено на рис. 3.

Тобто нове значення дорівнює $\alpha = \alpha'$ або $\alpha = (\mu_{\alpha}\alpha' + \mu_{\alpha+1}\alpha'') / (\mu_{\alpha} + \mu_{\alpha+1})$.

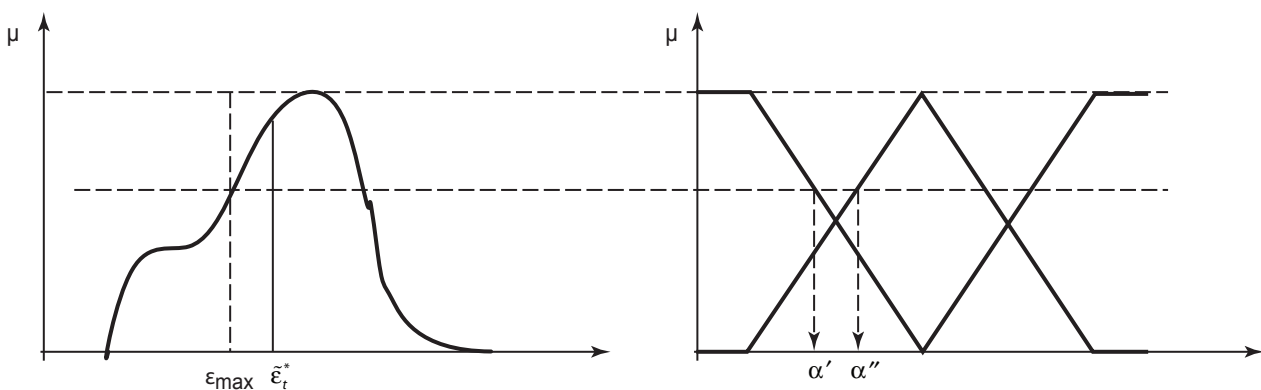


Рис. 3. Корегування коефіцієнта α за помилкою



Зазначимо, що при розглянутому підході прогнозоване значення можна розрахувати також і за співвідношенням

$$\tilde{y}_{np}(t+1) = y(t) = \tilde{\alpha}\tilde{e}_t \text{ або } \tilde{y}_{np}(t+1) = y(t) = \tilde{\alpha}e_t^* .$$

При цьому оцінка прогнозу вибирається або по максимуму функції приналежності нечіткого числа $\tilde{y}_{np}(t+1)$, або по координаті центру тяжіння.

Цей підхід подібний до відомих адаптивних моделей прогнозування Брауна, Хольта, Тригга-Лінча, основна ідея яких полягає у згладжуванні похибки з деяким коефіцієнтом β .

Зокрема, в моделі Тригга-Лінча [17–19] на першому етапі відбувається згладжування похибки з довільним коефіцієнтом відгуку $\beta \in [0,1; 0,3]$:

$$\bar{e}_t = \beta e_t + (1-\beta)\bar{e}_{t-1},$$

а середнє абсолютне відхилення: $m_t = \beta e_t + (1-\beta)m_{t-1}$.

Очевидно, що можна припустити декілька інтерпретацій β як нечіткого числа (рис. 4).

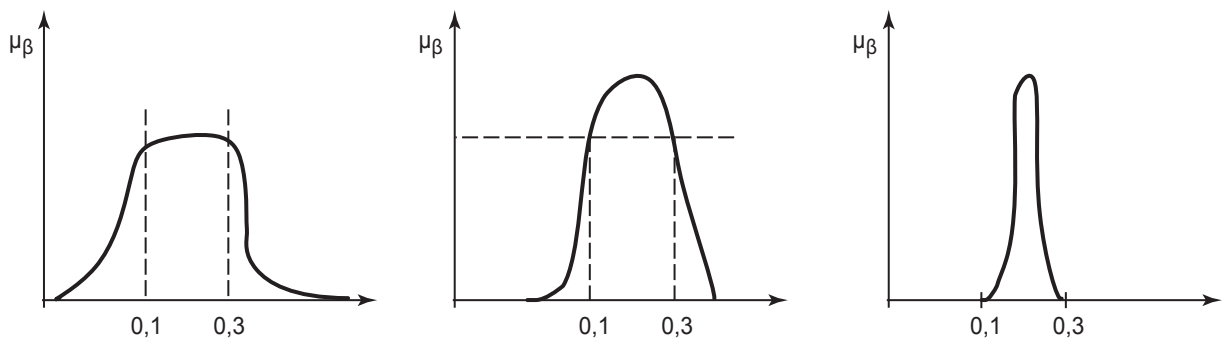


Рис. 4. Можливі інтерпретації β як нечіткого числа

З урахуванням нечіткості β , тобто заміни $\beta \rightarrow \tilde{\beta}$, також нечіткими стануть значення \tilde{e}_t та \tilde{m}_t .

Відповідно, уточнене значення складе $\tilde{\alpha} = \tilde{e}_t / \tilde{m}_t$.

Викладений нечітко-множинний підхід до реалізації адаптивних методів дає очевидні додаткові можливості підвищення точності та достовірності прогнозів.

У подальших дослідженнях нами передбачається здійснити практичне моделювання та отримати числові прогнозні рішення і результати (з використанням описаного вище нечіткого підходу) для ряду різних за походженням і предметною областю задач адаптивного прогнозування з метою дослідити можливі особливості застосування в конкретних, специфічних економічних умовах. Також планується розробити та програмно реалізувати набір відповідних алгоритмів із їх програмною реалізацією у спеціалізованому програмному середовищі MatLab.

Таким чином, можна дійти висновків, що розроблений і проаналізований підхід, котрий полягає у застосуванні адаптивних методів й моделей прогнозування у поєднанні з методологією м'яких (на основі теорії нечітких множин) підходів, дозволяє отримувати досить обґрунтовані результати.

Відповідно, він дає змогу приймати раціональні управлінські та комерційні рішення в умовах фактичної наявності значних ринкових невизначеностей, недостатності, малодостовірності, нечіткості вхідної інформації, що робить запропонований підхід дуже корисним і необхідним інструментарієм в умовах практичного прогнозування для різноманітних економіко-математичних завдань.

Література: 1. Kajal Lahiri. Book Review of Business and Economic Forecasting: Analyzing and Interpreting Econometric Results. *International Econometric Review*. 2016. Vol. 8 (1). P. 1–3. 2. Cerrato, Mario & Kim, Hyunsok & MacDonald, Ronald. Microstructure order flow: statistical and economic evaluation of nonlinear forecasts. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2015. Vol. 39 (C). P. 40–52. 3. Schiman St. Confidence in the USA, Uncertainty in the Euro Area, Fragility in the Emerging Markets. *Medium-term Forecast for the World Economy until 2020. WIFO Bulletin*. 2015. Vol. 20 (11). P. 214–221. 4. Mare D. The Oxford Handbook of Economic Forecasting. *Journal of the Operational Research Society*. 2015. Vol. 66 (12). P. 2102–2102. 5. Giacomini R. Economic theory and forecasting: lessons from the literature. *Econometrics Journal*. 2005. Vol. 18 (2). P. 22–41. 6. Armstrong J., Green K., Graefe A. Golden rule of forecasting: Be conservative. *Journal of Business Research*. 2015. Vol. 68 (8). P. 1717–1731. 7. Beckmann J., Schüssler R. Forecasting exchange rates under parameter and model uncertainty. *Journal of International Money and Finance*. 2016. Vol. 60 (C). P. 267–288. 8. Abdullayeva N. A. Sustainable social environment:



fuzzy assessment and forecasting. *Fuzzy Economic Review*. 2011. Vol. 0 (2). P. 21–32. **9.** Maciel L., Gomide F., Ballini R. Evolving Fuzzy-GARCH Approach for Financial Volatility Modeling and Forecasting. *Computational Economics*. 2016. Vol. 48 (3). P. 379–398. **10.** Ghosh H., Chowdhury S., Prajneshu. An improved fuzzy time-series method of forecasting based on LR fuzzy sets and its application. *Journal of Applied Statistics*. 2016. Vol. 43 (6). P. 1128–1139. **11.** Jörk T., Björn J. Adaptive prediction and reverse martingales. *Stochastic Processes and their Applications*. 1992. Vol. 43 (2). P. 191–222. **12.** Chihyun J., Lim D.-E. Development of an Adaptive Forecasting System: A Case Study of a PC Manufacturer in South Korea. *Sustainability*. 2016. Vol. 8 (3). P. 263–263. **13.** Andreica M., Popescu E., Micu D. Progress in the adaptive forecast management of the economic organizations. *Proceedings of the international management conference*. 2014. Vol. 8 (1). P. 378–388. **14.** Poloni F., Giacomo S. A note on forecasting demand using the multivariate exponential smoothing framework. *International Journal of Production Economics*. 2015. Vol. 162 (C). P. 143–150. **15.** Sbrana G., Silvestrini A. Random switching exponential smoothing and inventory forecasting. *International Journal of Production Economics*. 2014. Vol. 156 (C). P. 283–294. **16.** Massacci D. A simple test for linearity against exponential smooth transition models with endogenous variables. *Economics Letters*. 2012. Vol. 117 (3). P. 851–856. **17.** Trigg D., Leach G. Exponential smoothing with an adaptive response rate. *Oper.Res.Quart.* 1967. Vol. 18 (1). P. 53–59. **18.** Asit Chandmal, Jayaraj C. Communications to the Editor – A Communication on Adaptive Smoothing using Evolutionary Spectra. *Management Science*. 1971. Vol. 18 (1). P. 112–113. **19.** Enns P. G., Machak J. A., Spivey W. A., Wroblewski W. J. Forecasting Applications of an Adaptive Multiple Exponential Smoothing Model. *Management Science*. 1982. Vol. 28 (9). P. 1035–1044.

References: **1.** Kajal Lahiri. Book Review of Business and Economic Forecasting: Analyzing and Interpreting Econometric Results. *International Econometric Review*. 2016. Vol. 8 (1). P. 1–3. **2.** Cerrato, Mario & Kim, Hyunsok & MacDonald, Ronald. Microstructure order flow: statistical and economic evaluation of nonlinear forecasts. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2015. Vol. 39 (C). P. 40–52. **3.** Schiman St. Confidence in the USA, Uncertainty in the Euro Area, Fragility in the Emerging Markets. *Medium-term Forecast for the World Economy until 2020. WIFO Bulletin*. 2015. Vol. 20 (11). P. 214–221. **4.** Mare D. The Oxford Handbook of Economic Forecasting. *Journal of the Operational Research Society*. 2015. Vol. 66 (12). P. 2102–2102. **5.** Giacomini R. Economic theory and forecasting: lessons from the literature. *Econometrics Journal*. 2005. Vol. 18 (2). P. 22–41. **6.** Armstrong J., Green K., Graefe A. Golden rule of forecasting: Be conservative. *Journal of Business Research*. 2015. Vol. 68 (8). P. 1717–1731. **7.** Beckmann J., Schüssler R. Forecasting exchange rates under parameter and model uncertainty. *Journal of International Money and Finance*. 2016. Vol. 60 (C). P. 267–288. **8.** Abdullayeva N. A. Sustainable social environment: fuzzy assessment and forecasting. *Fuzzy Economic Review*. 2011. Vol. 0 (2). P. 21–32. **9.** Maciel L., Gomide F., Ballini R. Evolving Fuzzy-GARCH Approach for Financial Volatility Modeling and Forecasting. *Computational Economics*. 2016. Vol. 48 (3). P. 379–398. **10.** Ghosh H., Chowdhury S., Prajneshu. An improved fuzzy time-series method of forecasting based on LR fuzzy sets and its application. *Journal of Applied Statistics*. 2016. Vol. 43 (6). P. 1128–1139. **11.** Jörk T., Björn J. Adaptive prediction and reverse martingales. *Stochastic Processes and their Applications*. 1992. Vol. 43 (2). P. 191–222. **12.** Chihyun J., Lim D.-E. Development of an Adaptive Forecasting System: A Case Study of a PC Manufacturer in South Korea. *Sustainability*. 2016. Vol. 8 (3). P. 263–263. **13.** Andreica M., Popescu E., Micu D. Progress in the adaptive forecast management of the economic organizations. *Proceedings of the international management conference*. 2014. Vol. 8 (1). P. 378–388. **14.** Poloni F., Giacomo S. A note on forecasting demand using the multivariate exponential smoothing framework. *International Journal of Production Economics*. 2015. Vol. 162 (C). P. 143–150. **15.** Sbrana G., Silvestrini A. Random switching exponential smoothing and inventory forecasting. *International Journal of Production Economics*. 2014. Vol. 156 (C). P. 283–294. **16.** Massacci D. A simple test for linearity against exponential smooth transition models with endogenous variables. *Economics Letters*. 2012. Vol. 117 (3). P. 851–856. **17.** Trigg D., Leach G. Exponential smoothing with an adaptive response rate. *Oper.Res.Quart.* 1967. Vol. 18 (1). P. 53–59. **18.** Asit Chandmal, Jayaraj C. Communications to the Editor – A Communication on Adaptive Smoothing using Evolutionary Spectra. *Management Science*. 1971. Vol. 18 (1). P. 112–113. **19.** Enns P. G., Machak J. A., Spivey W. A., Wroblewski W. J. Forecasting Applications of an Adaptive Multiple Exponential Smoothing Model. *Management Science*. 1982. Vol. 28 (9). P. 1035–1044.

Інформація про авторів

Чернов Володимир Георгійович – доктор економічних наук, професор кафедри інформатики й управління в технічних та економічних системах Володимирського державного університету (вул. Горького, 87, м. Володимир, 600000, Росія; e-mail: vladimir.chernov44@mail.ru).

Дорохов Олександр Васильович – кандидат технічних наук, доцент кафедри інформаційних систем Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна; e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua).

Информация об авторах

Чернов Владимир Георгиевич – доктор экономических наук, профессор кафедры информатики и управления в технических и экономических системах Владимирского государственного университета (ул. Горького, 87, г. Владимир, 600000, Россия; e-mail: vladimir.chernov44@mail.ru).

Дорохов Александр Васильевич – кандидат технических наук, доцент кафедры информационных систем Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина; e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua).

Information about the authors

V. Chernov – D.Sc. (Economics), Professor of Department of Computer Science and Control in Technical and Economic Systems of Vladimir State University (87 Gorkogo Str., 600000, Vladimir, Russia, e-mail: vladimir.chernov44@mail.ru).

O. Dorokhov – Ph.D. (Engineering), Associate Professor of Department of Information Systems of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: aleks.dorokhov@meta.ua).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*

JEL Classification: C15; R12

УДК 621.382:519.254

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДАМИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА С КОРРЕКТНЫМ НОРМИРОВАНИЕМ ДАННЫХ

**Ершов И. А.
Стукач О.В.**

Аннотация. На примере решения одной задачи классификации исследована проблема нормирования данных в кластерном анализе. Показано, что некорректный выбор метрики и нормирования переменных и наблюдений приводит к неверной интерпретации результатов. Предложен вариант использования сочетания метода *k*-средних и построения дендрограмм в программном пакете *Statistica* для повышения устойчивости результата. Этот подход позволяет добиться устойчивости результата и его правильной интерпретации за счёт полного сохранения статистических характеристик кластеризуемых данных. Приведены уточнённые данные по кластеризации культур биоэнергетического потенциала в областях Украины

Ключевые слова: кластеризация в экономике, классификация областей, расстояние, урожайность, собираемость.

ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ РІШЕННЯ ЗАДАЧ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕТОДАМИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ З КОРЕКТНИМ НОРМУВАННЯМ ДАНИХ

**Ершов І. А.
Стукач О. В.**

Анотація. На прикладі рішення однієї задачі класифікації досліджено проблему нормування даних в кластерному аналізі. Показано, що некоректний вибір метрики і нормування змінних і спостережень призводить до невірної інтерпретації результатів. Запропоновано варіант використання поєднання методу *k*-середніх і побудови дендрограм у програмному пакеті *Statistica* для підвищення стійкості результату. Цей підхід дозволяє домогтися стійкості результату та його правильної інтерпретації за рахунок повного збереження статистичних характеристик кластеризованих даних. Наведено уточнені дані по кластеризації культур біоенергетичного потенціалу в областях України.

Ключові слова: кластеризація в економіці, класифікація областей, відстань, врожайність, збируваність.

INCREASING THE STABILITY OF SOLVING CLASSIFICATION TASKS BY MEANS OF CLUSTER ANALYSIS WITH CORRECT DATA NORMALIZATION

I. Ershov
O. Stukach

Abstract. Using the example of solving an individual classification task, the problem of data normalization in cluster analysis is studied. It is shown that an incorrect choice of metrics and normalization of variables and cases leads to incorrect interpretation of results. To increase the stability of final outcomes, an approach implying the combination of the k -means method and drawing dendrograms in the software package «Statistica» is proposed. The approach allows achieving stability of the result and its correct interpretation by means of full representation of statistical characteristics for the clustered data. The specified data on the bio-energy potential of clustered plants in regions of Ukraine are shown.

Keywords: clustering in economics, classification of regions, distance, yield, crop retrieval.

Введение. В последнее время в связи с развитием новых направлений в анализе больших объемов данных возрос интерес к вопросам формирования корректного информационного базиса в исследовании экономического роста [1] и, в частности, к кластерному анализу. Данный интерес также подтверждается созданием инновационных территориальных кластеров, позволяющих создать сильный импульс в развитии страны [2]. В статье [3] представлен пример анализа статистических данных провинций и городов Китая, которые показали, что именно статистический анализ способен решить проблему низкого уровня конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей промышленности. Достигается данная цель путем использования региональных преимуществ для разработки ведущих высокотехнологичных отраслей промышленности, стратегии специализации и кластеризации.

Достаточно неплохой обзор методов и задач кластерного анализа приведен в работах [4; 5]. Несмотря на множество алгоритмов и методов кластеризации, многие исследователи их используют без обоснования, а получаемые результаты носят случайный характер [5]. Один из характерных примеров такого рода рассмотрен в статье [6]. Проблема кластерного анализа, а в данном случае метода k -средних, в том, что он собирает группы относительно центра кластеризации, используя какой-либо метод нахождения наименьшего расстояния. А это означает, что будут создаваться некие области в пространстве переменных, внутри которых будут элементы данной группы. Несложно догадаться, что схожие данные не всегда располагаются в этих областях, но алгоритмы кластерного анализа этого не учитывают. Для оценки правильности результата должна использоваться априорная информация о природе исследуемых переменных, что зачастую кардинально изменяет результат. Это связано с отсутствием корректного определения расстояния между наблюдениями для каждой конкретной задачи. В качестве расстояния используют евклидово, а такой выбор зачастую объясняется лишь его наибольшей распространенностью.

В [6] предлагается учитывать дисперсию каждого фактора, которую он объясняет в исходном материале. Для этого требуется «каждый фактор умножить на корень квадратный из соответствующего ему собственного числа». Данное преобразование поможет избежать ошибки, связанной с неправильной группировкой, но недостатком данного подхода является очевидная необходимость дополнительных расчетов собственных значений, что в условиях больших данных усложняет получение результата и все равно не доказывает его правильность.

Логичным развитием этих рассуждений может служить работа [7], где предлагается сконструировать для каждого объекта локальную метрику, которая будет обеспечивать максимальную сферу действия. В этом случае результат должен гарантировать корректный выбор метрики и его правильная интерпретация. Однако в данном случае можно столкнуться с несовпадением метрик сравниваемых объектов. Это хорошо показано при проведении статистической обработки макроэкономических данных в статье [8]. Ведь близость значений показателей в различных метриках не означает их фактическую близость, и об этом необходимо помнить [9].

В данном исследовании предлагается сравнительный и уточняющий подход к оценке результатов решения задач классификации, основанный не на выборе метрик и обеспечении точной близости объектов в формируемых кластерах, а на сопоставлении результатов, получаемых с помощью разных способов классификации, выбора числа кластеров и оптимального формирования устойчивого решения по критерию повторяемости результатов анализа.

Кластерный анализ и нормирование данных. Данный подход заключается в том, что переменные одного типа группируются и рассматриваются не по отдельности, а как группа. Это уменьшает количество рассматриваемых элементов, что крайне упрощает анализ данных, особенно при больших выборках с несколькими тысячами наблюдений.



В этом подходе принципиально важна нормировка данных [8; 10], и она может не проводиться в единственном случае – одинаковости масштаба и единиц измерения переменных. Примером таких данных могут служить работы [11; 12].

Существует множество различных способов нормирования, среди которых наиболее распространены следующие:

$$z_1 = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}, \quad (1)$$

$$z_2 = \frac{x}{x}, \quad (2)$$

$$z_3 = \frac{x}{x_{\max}}, \quad (3)$$

$$z_4 = \frac{x - \bar{x}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (4)$$

где x – случайная величина;

z – ее нормированное значение;

\bar{x} – среднее арифметическое значение;

σ – среднеквадратическое отклонение;

x_{\max} , x_{\min} – максимальное и минимальное значения случайной величины соответственно.

При выборе формулы нормировки важно руководствоваться практическим смыслом приведения наблюдений к сопоставимым значениям с сохранением статистических характеристик разброса. Более того, каждая переменная может иметь свои единицы измерения, и без нормирования кластерный анализ в общем случае приведет к неправильным результатам.

Формула (1) приводит переменные к нормированным с нулевым средним значением и единичной дисперсией. Среднеквадратическое отклонение как основной показатель рассеивания значений делает эту формулу наиболее часто используемой. В статье [13] отмечается, что при использовании данной формулы возникают сложности в интерпретации результатов, связанные с отрицательными значениями элементов. Но при формировании выводов нет никаких препятствий вернуться к ненормированным данным.

Формулы (2) и (3) не учитывают статистический разброс наблюдений, только лишь изменяя масштаб значений наблюдений. Как показывает практика, нормировка по этим формулам в кластерном анализе большого объема разнородных данных бесполезна. В формуле (4) используется размах вместо среднеквадратического отклонения. Результат кластеризации практически совпадает с тем, который получается при использовании соотношения (1).

Пример кластерного анализа с оценкой устойчивости решения. Для анализа был использован полный набор данных из статьи [14]. Переменные имеют сильно различающиеся средние значения, единицы измерения и смысл (собираемость, урожайность, цена реализации), поэтому их необходимо нормировать. Исходя из выводов, сделанных ранее, проведем нормирование по формуле (1). Это не было сделано авторами статьи [14], поэтому результат нельзя считать достоверным.

Вначале проведем иерархическую кластеризацию данных методом одиночной связи и построим дендрограмму, в качестве метрики используя евклидово расстояние. Это позволяет получить компактные и хорошо сгруппированные данные. Результаты получены в программном пакете Statistica 8.0 (рис. 1).

После построения дендрограммы требуется разделить данные на группы (кластеры). Это делается выбором порогового расстояния. Пороговое расстояние – значение, меньше которого вариация значений наблюдений не существенна для поставленной задачи.

На рис. 1 обозначены два пороговых расстояния (2,5 и 3,5), поэтому мы можем разделить все данные на три либо на четыре кластера. Малое число кластеров, как правило, не имеет практического смысла, а их большое число сложно интерпретировать. В нашем случае правильнее выделить четыре кластера, так как первые три существенно различаются. Рассматриваемые данные могут создать иллюзию, что в некоторых кластерах обязательно должно быть по одному элементу, но это не так, потому что количество элементов в кластерах зависит исключительно от выборки.

После определения количества кластеров и их состава найдем средние значения нормированных переменных, входящих в соответствующий кластер, и построим график (рис. 2).

По этому графику можно сделать следующие выводы.

1. Все анализируемые переменные хорошо кластеризуются в смысле разности расстояний между ними в различных кластерах, что свидетельствует о значимости результата.

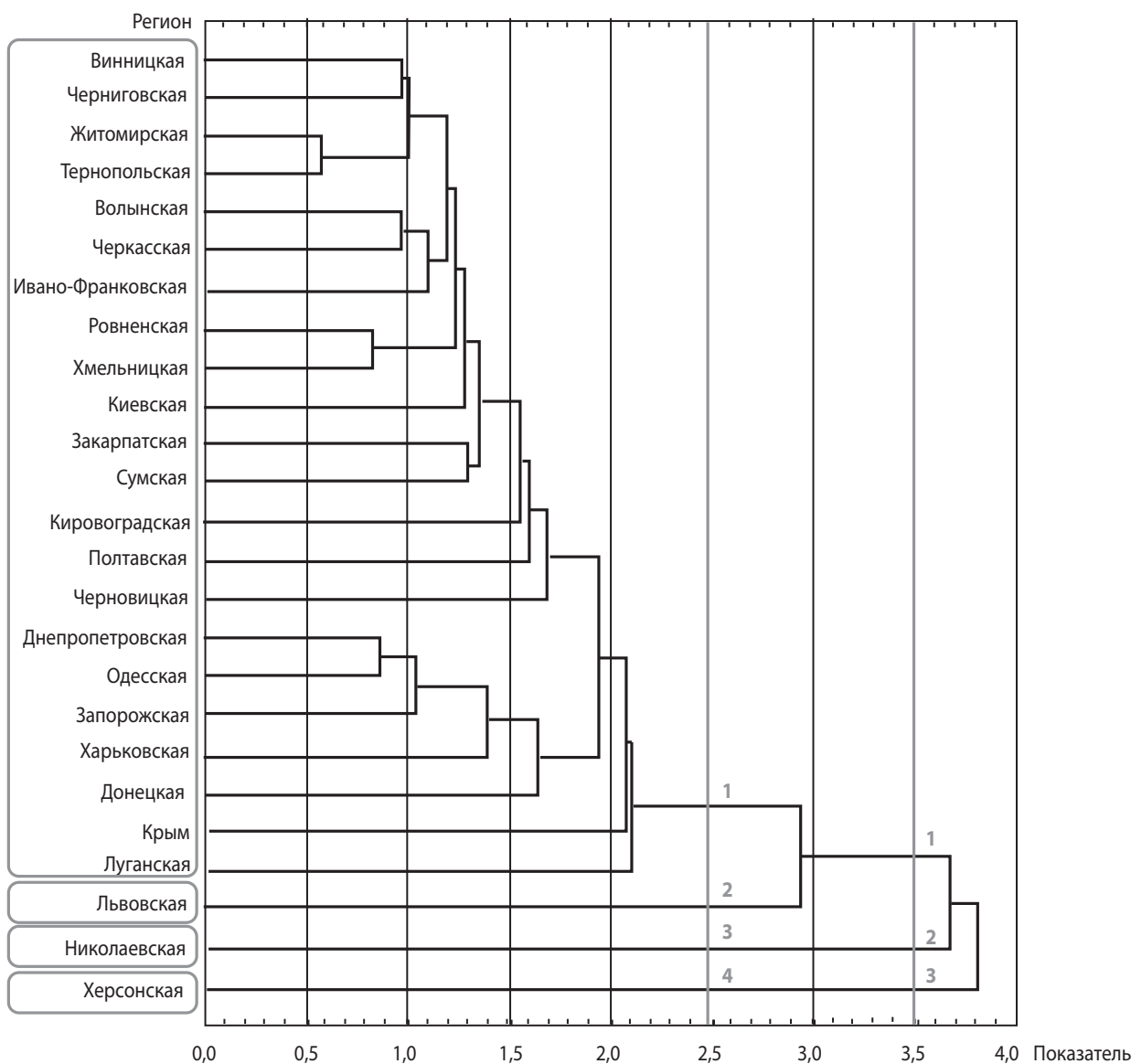


Рис. 1. Дендродіаграма даних з виділеними групами

2. Сама найкраща область для вирощування рапсу і кукурудзи – Львівська. Вона єдиний формують кластер 2, на що вказує також дендродіаграма (рис. 1).

3. В Львівській області хороший сбыт рапсу, оскільки там він має найбільшу ціну реалізації.

4. В кластерах 3 (Ніколаївська область) і 4 (Херсонська область) найвища ціна реалізації кукурудзи.

5. Всі інші області України формують єдиний кластер (1). Економічні показники в цьому кластері близькі в сенсі відстані між ними. Тому для покращення економічних показників питання про те, які конкретно культури вирощувати в областях кластера 1 і які продавати, не грає ролі. І навпаки, області кластерів 2–4 мають важливе значення, і випадковий вибір вирощуваних культур ніяк не буде сприяти економічному зростанню.

Оцінка результату. Для того щоб бути впевненим в достовірності результатів, потрібно провести перевірку іншим методом кластеризації. Як метод використовується метод *k*-середніх. В цьому методі суб'єктивний вибір кількості кластерів, що може впливати на інтерпретацію результатів.

В нашому випадку, щоб визначити кількість кластерів, можна розділити дані на дві частини (кукурудза і рапс), а потім побудувати 3D-графіки, щоб на основі них сказати, яке число кластерів має сенс вибрати (рис. 3, 4).

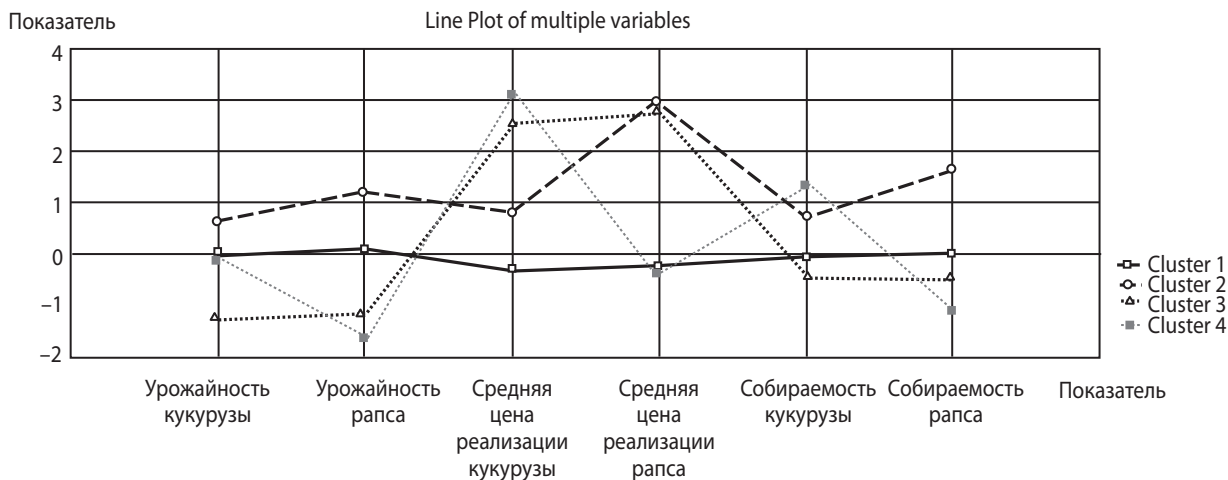


Рис. 2. График средних значений нормированных переменных

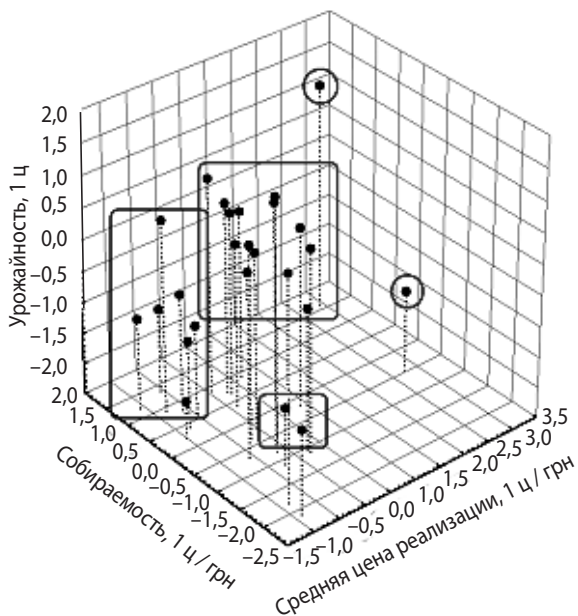


Рис. 3. Разделение областей на кластеры (рапс)

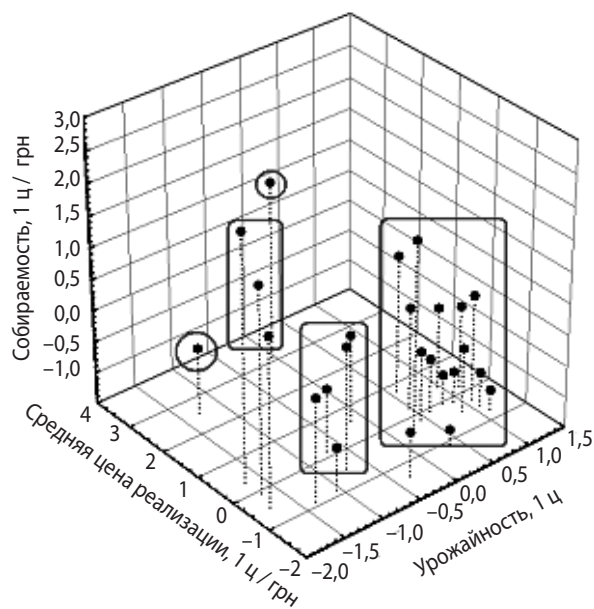


Рис. 4. Разделение областей на кластеры (кукуруза)

Было получено пять групп нормированных значений наблюдений, поэтому данные можно кластеризовать на пять кластеров. Это совпадает с предположением, следующим из рис. 1, если выбрать пороговое расстояние 1,75. В этом случае самый большой кластер будет поделен на два, что наглядно проявляется на рис. 3, 4.

На рис. 5 и рис. 6 приведены результаты кластерного анализа методом *k*-средних для нормированных данных при выбранном числе кластеров для кукурузы и рапса.

Наиболее хорошо показал себя кластер 4, который имеет как высокую урожайность, так и высокую собираемость (рис. 5). В кластере под номером 3 явное превосходство в средней цене реализации, но вызвано это низкой урожайностью, так что выращивать биокультуры в областях этого кластера не имеет смысла. Однако имеет смысл подумать о продажах в этих регионах, потому что, возможно, доходы с продаж окупят расходы на перевозку этого товара.

В итоге можно сказать, что приоритетные области для выращивания кукурузы находятся в кластере 4, а именно: Ивано-Франковская, Львовская, Полтавская, Черновицкая. Наиболее приоритетные области для реализации кукурузы находятся в кластере 3: Николаевская, Херсонская.

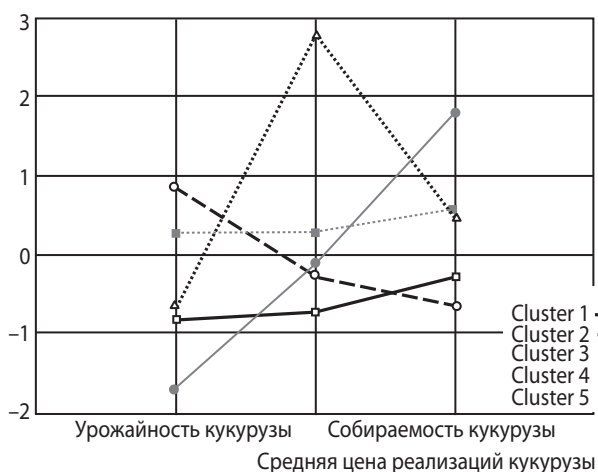


Рис. 5. Средние значения кластеров (кукуруза)

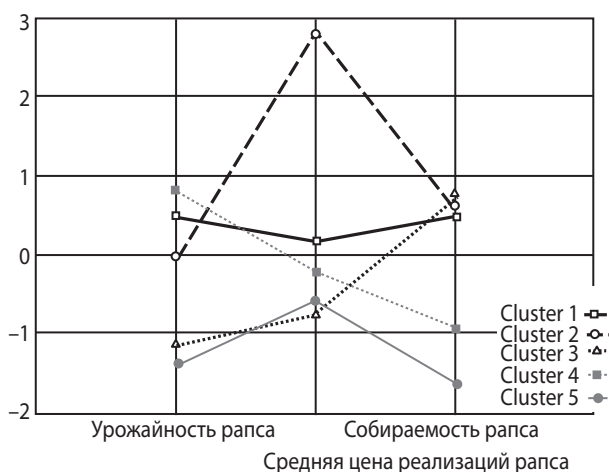


Рис. 6. Средние значения кластеров (рапс)

Наиболее приоритетным по выращиванию и реализации рапса (рис. 6) является кластер 3 (Львовская область). На дендрограмме это также отдельный кластер.

Результаты, полученные методом построения дендрограммы, можно считать значимыми, так как они почти полностью совпадают с результатами, полученными методом k -средних.

Применение разных видов нормировки. Как говорилось ранее, применение различных видов нормирования приводит к отличающимся результатам. Используем для нормирования данных формулы (2) и (3), а затем проведем аналогичные операции для данных из [14]. Дендрограммы показаны на рис. 7 и рис. 8.

Статистический разброс значений при таком нормировании не учитывается, что наглядно можно видеть из дендрограмм. Из-за того, что данные методы не учитывают среднее квадратическое отклонение показателей, область с наибольшей ценой реализации выталкивает все остальные области на задний план. В данном случае это область Херсонская. В итоге возникает неопределенность в делении на кластеры. Очевидно, что пороговое расстояние разделит набор наблюдений на две группы: Херсонская область и все остальные. Однако из предыдущих результатов нам известно, что данная область выделяется только по средней цене реализации. Соответственно, последующий анализ приведет к неправильным результатам. Нужно отметить, что если бы мы использовали данную нормировку сразу или не использовали ее вообще, то получили бы неверный результат.

В случае использования формулы (4) мы получаем аналогичные с формулой (1) результаты (рис. 9).

Деление наблюдений на кластеры не изменилось, но для формирования пяти кластеров пороговое расстояние нужно уменьшить до 0,59.

Результаты и вывод. Таким образом, в работе рассмотрена проблема нормировки данных в кластерном анализе с использованием методов иерархической кластеризации и k -средних. На примере кластеризации набора данных из работы [14] показано, как значительно изменяется результат при использовании разных методик нормирования и интерпретации визуального анализа. Устойчивости результата можно добиться только с использованием сочетания различных методов кластерного анализа и корректного выбора метрики или нормирования. Предложен один из способов обоснования результата кластеризации, основанный на корректном применении нормирования данных и визуализации в виде графиков средних значений или центров кластеров. Предложенный в статье подход может быть развит при определении расчета расстояния для показателей биоэнергетического потенциала.

Литература: 1. Серова И. А. Вопросы корректности оценки экономического роста. *Экономика развития*. 2016. № 4 (80). С. 63–70. 2. Glinitskiy V., Serga L., Chemezova E., Zaykov K. Clusterization Economy as a Way to Build Sustainable Development of the Region // 13th Global Conference on Sustainable Manufacturing, Binh Du'ong New City, 16–18 Sept. 2015. ISSN: 22128271. DOI: 10.1016/j.procir.2016.01.050. 3. Zhaopeng Chu, Bing Li. A study on the selection of China's regional leading high-tech industries by grey incidence analysis // The 2nd International Conference on Information Science and Engineering, Hangzhou, 4–6 Dec. 2010. ISBN: 978-142448096-8. DOI: 10.1109/ICISE.2010.5691813. 4. Кузнецов Д. Ю., Трошина Т. Л. Кластерный анализ и его применение. *Ярославский педагогический вестник*. 2006. Вып. 4. С. 103–107. 5. Бериков В. С., Лбов Г. С. Современные тенденции в кластерном анализе // Информационно-телекоммуникационные системы: Всеросс. конкурс. отбор обзор.

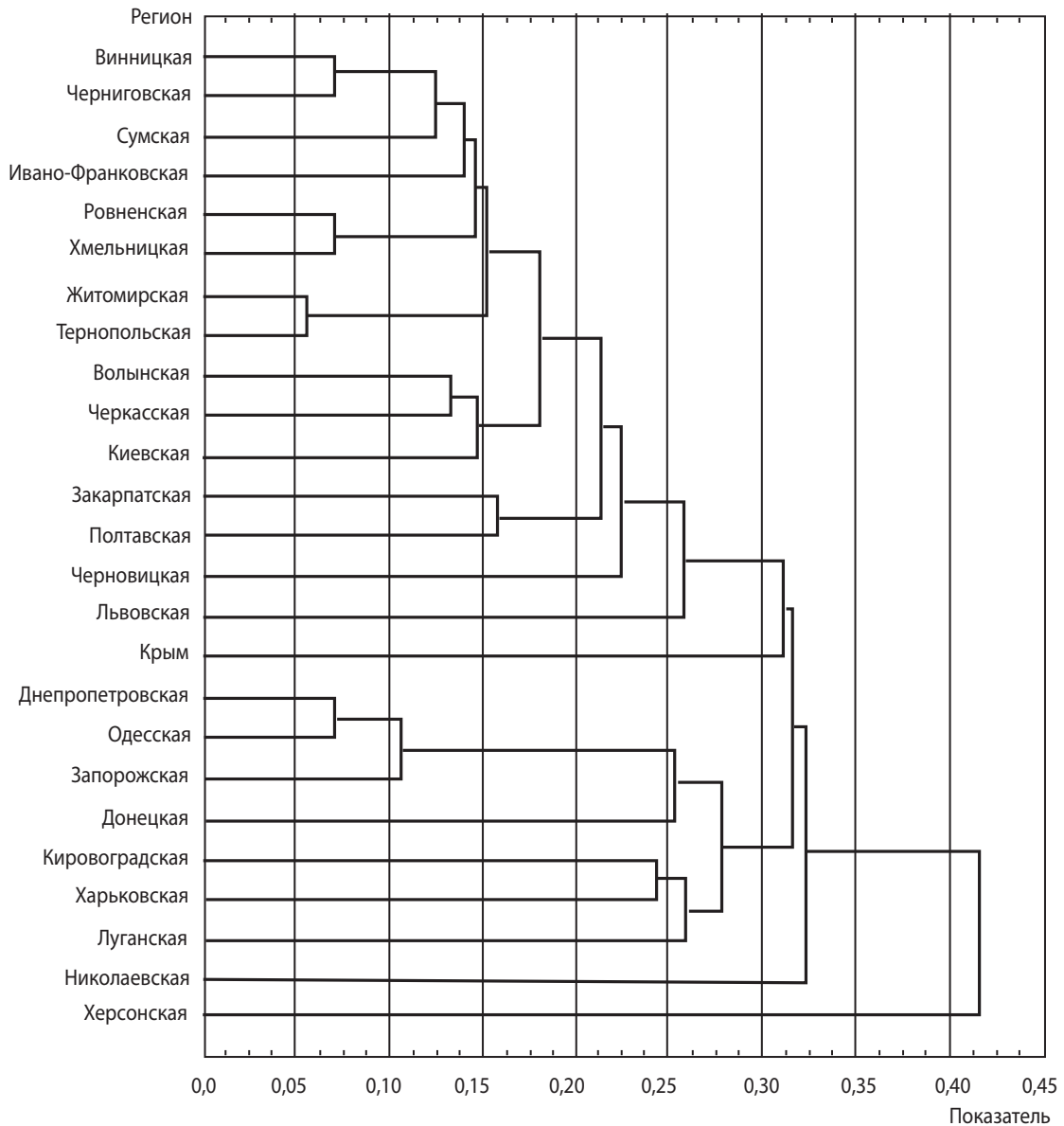


Рис. 7. Дендрограмма при нормировке по формуле (2)

аналит. статей по приоритет. направл. 2008. URL: <http://www.ict.edu.ru/ft/005638/62315e1-st02.pdf>. 6. Галицкая Е. Г. Галицкий Е. Б. Кластеры на факторах: как избежать распространенных ошибок? *Социология: методология, методы, математическое моделирование*. 2006. № 22. С. 145–161. 7. Карпов Л. Е., Юдин В. Н. Методы добычи данных при построении локальной метрики в системах вывода по прецедентам // Препринты Института системного программирования РАН – 2006 г. Препринт 18. С. 1–42. 8. Егорова Ю. В., Золотухина А. В. Проблемы и возможности статистической обработки макроэкономических данных (на примере оценки научно-технического потенциала региона). *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 3–1 (68–1). С. 475–479. 9. Луценко Е. В., Коржаков В. Е. Некоторые проблемы классического кластерного анализа. *Вестник Адыгейского государственного университета*. 2011. Сер. 4. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-problemy-klassicheskogo-klaster-nogo-analiza>. 10. Вуколов Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXCEL: учеб. пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004. 464 с. 11. Черных А.В., Малеев Ю.В., Шевцов А.Н. Изучение особенностей топографии околотитовидных желез с использованием методов многомерного статистического анализа. *Український журнал клінічної та лабораторної медицини*. 2013. Т. 8. № 3. С. 185–190. 12. Дьячкова О. В. Моделирование формирования доверия потребителей на основании кластерного анализа данных. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 6/5 (26). С. 20–24. 13. Саранча М. А. Методологические проблемы интегральной оценки туристско-рекреационного потенциала,

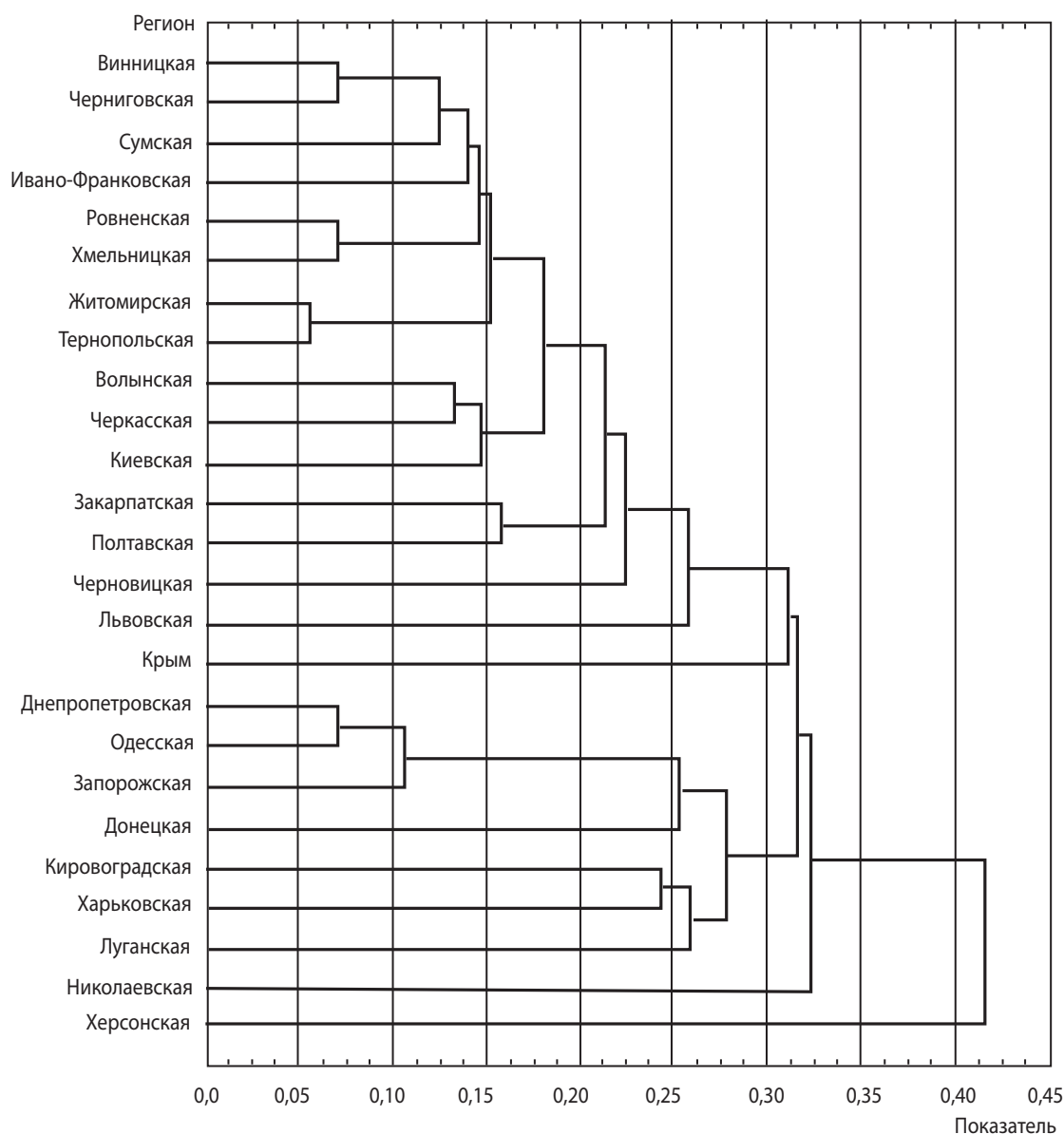


Рис. 8. Дендрограма при нормировке по формуле (3)

территории. *Вестник Удмуртского университета*. 2011. Вып. 1. С. 118–127. 14. Федорченко Б. С. Кластерний аналіз біоенергетичного потенціалу областей України. *Облік і фінанси*. № 2 (64). 2014. С. 173–178.

References: 1. Serova I. A. *Voprosy korrektnosti otsenki ekonomicheskogo rosta* [The Issues of Correctness of the Assessment of Economic Growth]. *Ekonomika razvitiya*. 2016. No. 4 (80). P. 63–70. 2. Glinskiy V., Serga L., Chemezova E., Zaykov K. Clusterization Economy as a Way to Build Sustainable Development of the Region // 13th Global Conference on Sustainable Manufacturing, Binh Du'ong New City, 16–18 Sept. 2015. ISSN: 22128271. DOI: 10.1016/j.procir.2016.01.050. 3. Zhaopeng Chu, Bing Li. A study on the selection of China's regional leading high-tech industries by grey incidence analysis // The 2nd International Conference on Information Science and Engineering, Hangzhou, 4–6 Dec. 2010. ISBN: 978-142448096-8. DOI: 10.1109/ICISE.2010.5691813. 4. Kuznetsov D. Yu., Troshina T. L. *Klasternyy analiz i yego primeneniye* [Cluster Analysis and its Application]. *Yaroslavskiy pedagogicheskiy vestnik*. 2006. Issue 4. P. 103–107. 5. Berikov V. S., Lbov G. S. *Sovremennyye tendentsii v klasternom analize* // *Informatsionno-telekommunikatsionnyye sistemy: Vseross. konkurs. otbor obzor-analit. statey po prioritet. napravl.* 2008. URL: <http://www.ict.edu.ru/ft/005638/62315e1-st02.pdf>. 6. Galitskaya E. G., Galitskiy E. B. *Klastery na faktorakh: kak izbe-zhat rasprostranennykh oshibok?* [Clusters on Factors: How to Avoid Common Mistakes?] *Sotsiologiya: metodologiya, metody,*

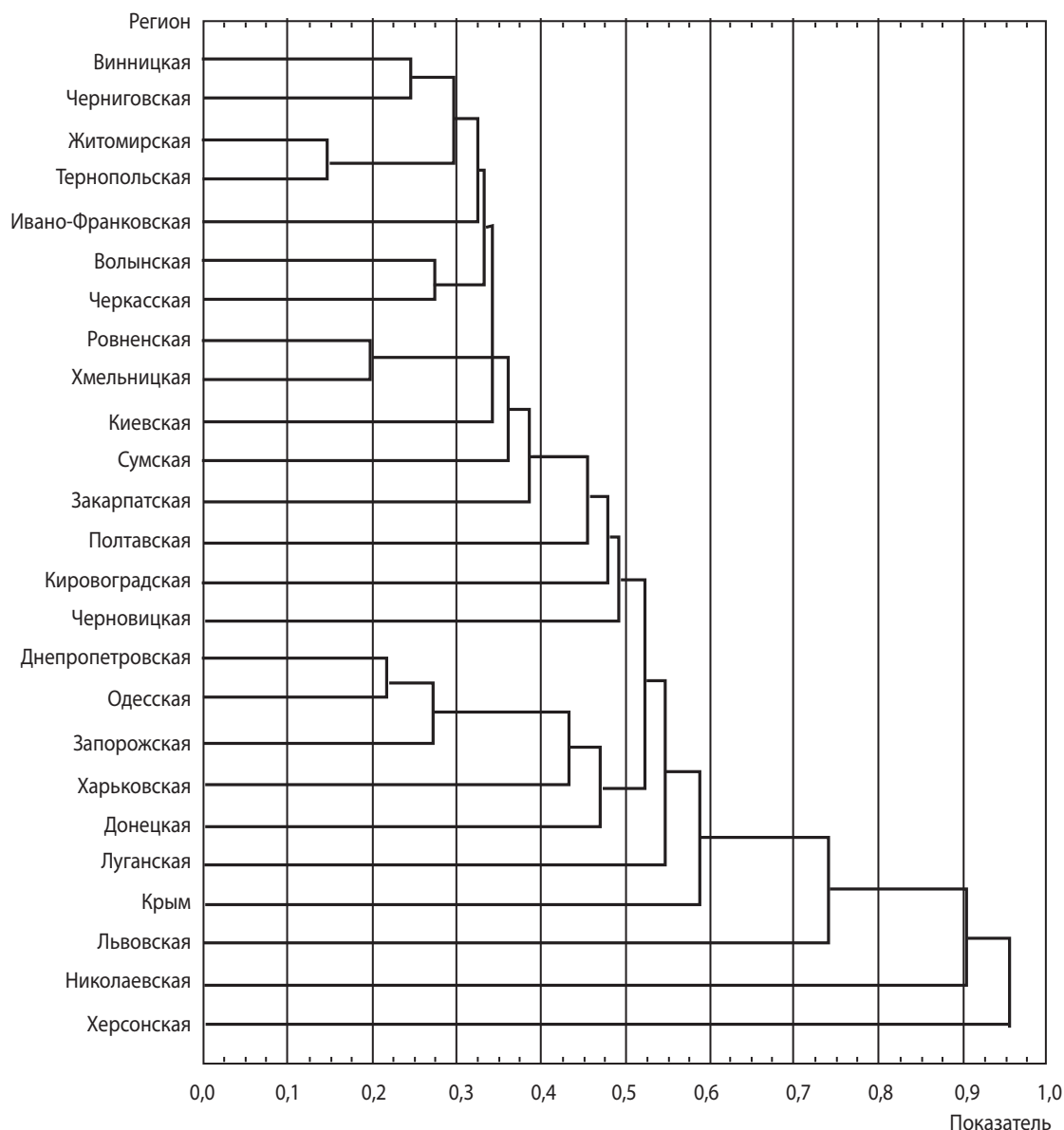


Рис. 9. Дендродіаграма при нормировці по формулі (4)

matematicheskoye modelirovaniye. 2006. No. 22. P. 145–161. **7.** Karpov L. E., Yudin V. N. Metody dobychi dannykh pri postroyenii lokalnoy metriki v sistemakh vyvoda po pretsedentam // Preprinty Instituta sistemnogo programmirovaniya RAN – 2006 g. Preprint 18. P. 1–42. **8.** Yegorova Yu. V., Zolotukhina A. V. *Problemy i vozmozhnosti statisticheskoy obrabotki makroekonomicheskikh dannykh (na primere otsenki nauchno-tekhnicheskogo potentsiala regiona)* [Challenges and Opportunities for Statistical Treatment of Macroeconomic Data (for Example, the Assessment of Scientific and Technical Potential of the Region)]. *Ekonomika i predprinimatelstvo*. 2016. No. 3–1 (68–1). P. 475–479. **9.** Lutsenko E. V., Korzhakov V. E. *Nekotoryye problemy klassicheskogo klaster'nogo analiza* [Some Problems of the Classical Cluster Analysis]. *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2011. Ser. 4. No. 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotoryye-problemy-klassicheskogo-klaster'nogo-analiza>. **10.** Vukolov Ye. A. *Osnovy statisticheskogo analiza. Praktikum po statisticheskim metodam i issledovaniyu operatsiy s ispolzovaniyem paketov STATISTICA i EXCEL: ucheb. posobiye*. M.: FORUM; INFRA-M, 2004. 464 p. **11.** Chernykh A. V., Maleev Yu. V., Shevtsov A. N. *Izucheniye osobennostey topografii okoloshchitovidnykh zhelez s ispolzovaniyem metodov mnogomernogo statisticheskogo analiza* [The Study of the Topography of the Parathyroid Glands with the Use of Multivariate Statistical Analysis]. *Ukrainskii zhurnal klinichnoi ta laboratornoi medytsyny*. 2013. Vol. 8. No. 3. P. 185–190. **12.** Dachkova O. V. *Modelirovaniye formirovaniya doveriya potrebitel'ey na osnovanii klaster'nogo analiza dannykh* [Modeling the Formation of Consumer Trust on the Basis of Cluster Analysis of the Data]. *Tekhnologicheskii audit i rezervy proizvodstva*. 2015. No. 6/5 (26). P. 20–24. **13.** Sarancha M. A. *Metodologicheskiye prob-*

lemu integralnoy otsenki turistsko-rekreatsionnogo potentsiala territorii [Methodological Problems of Integrated Assessment of Tourist-Recreational Potential of the Territory]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta*. 2011. Issue 1. P. 118–127. **14**. Fedorchenko B. S. *Klasternyi analiz bioenerhetychnoho potentsialu oblastei Ukrainy* [Cluster Analysis of Bioenergy Potential of Regions of Ukraine]. *Oblik i finansy*. No. 2 (64). 2014. P. 173–178.

Информация об авторах

Стукач Олег Владимирович – доктор технических наук, профессор кафедры систем управления и мехатроники Национального исследовательского Томского политехнического университета (просп. Ленина, 30, г. Томск, 634050, Россия; e-mail: tomsk@ieee.org).

Ершов Иван Анатольевич – магистрант кафедры систем управления и мехатроники Национального исследовательского Томского политехнического университета (просп. Ленина, 30, г. Томск, 634050, Россия; e-mail: tomsk@ieee.org).

Інформація про авторів

Стукач Олег Володимирович – доктор технічних наук, професор кафедри систем управління і мехатроніки Національного дослідницького Томського політехнічного університету (просп. Леніна, 30, м. Томськ, 634050, Росія; e-mail: tomsk@ieee.org).

Ершов Іван Анатолійович – магістрант кафедри систем управління і мехатроніки Національного дослідницького Томського політехнічного університету (просп. Леніна, 30, м. Томськ, 634050, Росія; e-mail: tomsk@ieee.org).

Information about the authors

O. Stukach — D.Sc (Engineering), Professor of Department of Control Systems and Mechatronics of National Research Tomsk Polytechnic University (30 Lenina Ave., Tomsk, 634050, Russia; e-mail: tomsk@ieee.org).

I. Ershov — Master Student of Department of Control Systems and Mechatronics of National Research Tomsk Polytechnic University (30 Lenina Ave., Tomsk, 634050, Russia; e-mail: tomsk@ieee.org).

*Стаття надійшла до ред.
30.08.2016 р.*

JEL Classification: C32; L60

УДК 338.2

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Ялдин І. В.

Анотація. Доведено доцільність застосування імітаційної моделі для моделювання конкурентоспроможності металургійної галузі. Імітаційна модель конкурентоспроможності металургійної галузі складається з блоків: продукція, виробництво, наукоємність, інвестиції, фінанси, концентрація, інновації. Сценарне моделювання розвитку металургійної галузі включає розгляд сценаріїв: базового, песимістичного, оптимістичного, збільшення експорту високотехнологічної продукції. Побудовано імітаційну модель, що дозволила дослідити динаміку складових конкурентоспроможності за різних умов і виявити можливості для її підвищення. Пріоритетним сценарієм для зростання конкурентоспроможності металургійної галузі України було обрано сценарій збільшення експорту високотехнологічної продукції.

Ключові слова: імітаційне моделювання, конкурентоспроможність, металургійна галузь, сценарії.



ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Ялдин И. В.

Аннотация. Доказана целесообразность применения имитационной модели для моделирования конкурентоспособности металлургической отрасли. Имитационная модель конкурентоспособности металлургической отрасли состоит из блоков: продукция, производство, наукоёмкость, инвестиции, финансы, концентрация, инновации. Сценарное моделирование развития металлургической отрасли включает рассмотрение сценариев: базового, пессимистического, оптимистического, увеличения экспорта высокотехнологичной продукции. Построенная имитационная модель позволила исследовать динамику составляющих конкурентоспособности при разных условиях и выявить возможности для ее повышения. Приоритетным сценарием для роста конкурентоспособности металлургической отрасли Украины был избран сценарий увеличения экспорта высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: имитационное моделирование, конкурентоспособность, металлургическая отрасль, сценарии.

THE SIMULATION MODELING OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S STEEL INDUSTRY

I. Yaldin

Abstract. The article proves the expediency of application of a simulation model for modeling the competitiveness of the steel industry. The simulation model of the steel industry competitiveness consists of the following blocks: production, manufacturing, research intensity, investments, finance, concentration, innovations. The scenario modeling of the steel industry development includes consideration of the following scenarios: baseline, pessimistic, optimistic one, and increasing high-tech exports. The simulation model built allows studying the dynamics of the components of competitiveness under different conditions and identifying opportunities for its improvement. The scenario of increasing exports of high-tech products was selected to be a priority one for ensuring the growth of competitiveness of the steel industry of Ukraine.

Keywords: simulation modeling, competitiveness, steel industry, scenario.

Вступ. Металургійний комплекс є базовою галуззю промисловості України та відіграє ключову роль в економіці держави. Проте рівень конкурентоспроможності вітчизняної металургії значно менший, ніж у провідних країнах, що пов'язано зі зношеністю технологічної бази, високими витратами сировини й енергії на виробництво готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням забезпечення конкурентоспроможності галузей економіки присвячено праці таких вчених, як: О. Амоша, О. Балашов, І. Булеев, В. Геєць,

О. Зборовська, О. Измайлов, Ю. Кіндзерський, М. Кизим, М. Портер, К. Соло, О. Сухарев, Р. Фатхутдінов та ін. Заслужують на увагу дослідження фахівців із металургійної галузі, таких як: О. Борисенко, І. Іванова, Н. Коваленко, В. Мазур, О. Панченко, що спрямовані на визначення ключових факторів конкурентоспроможності металургійної галузі, обґрунтування стратегії її розвитку. Водночас низка питань, що стосуються моделювання сценаріїв розвитку конкурентоспроможності металургійної галузі України, залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є розробка імітаційної моделі конкурентоспроможності металургійної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Імітаційне моделювання широко застосовується для макро- мезо- та мікроекономічних досліджень. Наявні концепції дозволяють розглядати як сукупність процесів, які відбуваються у галузі чи економіці країни у цілому (концепція системної динаміки, агентне моделювання), так і на рівні окремих підприємств (концепція системної динаміки, дискретно-подієва концепція).

Імітаційне моделювання для дослідження металургійної галузі застосовується здебільшого на рівні окремих підприємств, технологічних процесів. Широкого застосування цей підхід набув для цілей оцінки при проектуванні нових виробництв та оптимізації наявних.

Модель [1] призначена для виявлення «вузьких місць» у виробництві й оцінки реакції системи на зовнішні впливи й управлінські рішення. Окремі елементи моделюють технологічні операції. Модель реалізується на основі концепції дискретно-подієвого моделювання. Так само імітаційна модель, запропонована у [2], враховує ієрархію управління процесами металургійного виробництва і може використовуватися і для проектування, і для удосконалення існуючого виробничого процесу, при цьому головний акцент у цій моделі зроблено на завантаження обладнання. Найбільш широким є підхід до моделювання, використаний у [3], який реалізується за допомогою спеціального програмного забезпечення METSIM і дозволяє моделювати весь процес від по-

чатку розробки покладів до створення готової продукції. Такі можливості забезпечуються поєднанням зусиль фахівців із різних галузей – геології, видобутку, металургії та навіть метеорології. Проте й у цьому випадку йдеться про окреме виробництво (вертикально інтегроване), а не про галузь у цілому.

Автори [4] пропонують використовувати імітаційне моделювання на різних рівнях системи управління якістю продукції – від моделювання окремих затримок і якості продукції на кожному перетворенні до моделювання функціонування самої системи управління якістю. Основою цих моделей також складає подієва концепція.

У дослідженнях, пов'язаних із металургійною промисловістю, велика увага приділяється застосуванню імітаційного моделювання для окремих технологічних операцій [5–7] та оптимізації процесів, як зазначається у роботах [8; 9]. Проте ефективна інтеграція імітаційної моделі з системою автоматичного управління металургійним виробництвом стикається з технічними й організаційними труднощами, які наразі не подолані на практиці [10].

Вітчизняний доробок імітаційного моделювання на рівні окремих галузей і металургії, зокрема, обмежується декількома роботами [11; 12]. Так, В. Є. Хаустова [12] розглядає промисловість у цілому, головний акцент у дослідженні зроблено на особливостях і необхідності нових підходів до промислової політики в Україні та заходів щодо поліпшення бізнесового середовища. В імітаційній моделі не розрізняються окремі галузі промисловості, але виділено деякі головні складові конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. П. В. Проноза [12] металургійну галузь розглядає поряд з іншими як одну з провідних галузей економіки країни, у якій розгортаються патологічні процеси. Запропонована імітаційна модель, окрім металургійної галузі, включає також нафтопереробку, машинобудування, сільське господарство, хімічну промисловість тощо. У поєднанні із моделлю міжгалузевого балансу імітаційна модель дозволила автору сформулювати декілька сценаріїв поширення та розв'язання кризових патологічних процесів і визначити ключові чинники їх виникнення. Серед ключових передумов поширення патологічних процесів у металургії автором виділено надмірну залежність від експорту. Але в обох випадках не розглядалися характеристики виробництва та високотехнологічна продукція металургії, що не дозволяє використовувати ці моделі повною мірою для оцінки конкурентоспроможності.

Таким чином, у іноземній літературі і здебільшого у вітчизняних наукових працях металургійна галузь не моделюється як єдиний неподільний об'єкт. Імітаційне моделювання застосовується на рівні окремих підприємств, технологічних операцій та ін., що визначає широку поширеність дискретно-подієвої або автоматної концепції. У той же час великі можливості концепції системної динаміки, на які вказується у роботі [13], залишаються поза увагою.

На основі побудованої когнітивної карти було виявлено причинно-наслідкові зв'язки змінних і параметрів імітаційної моделі. Імітаційна модель конкурентоспроможності металургійної галузі складається з блоків: продукція, виробництво, наукоємність, інвестиції, фінанси, концентрація, інновації. Структуру взаємозв'язків блоків моделі показано на рис. 1.

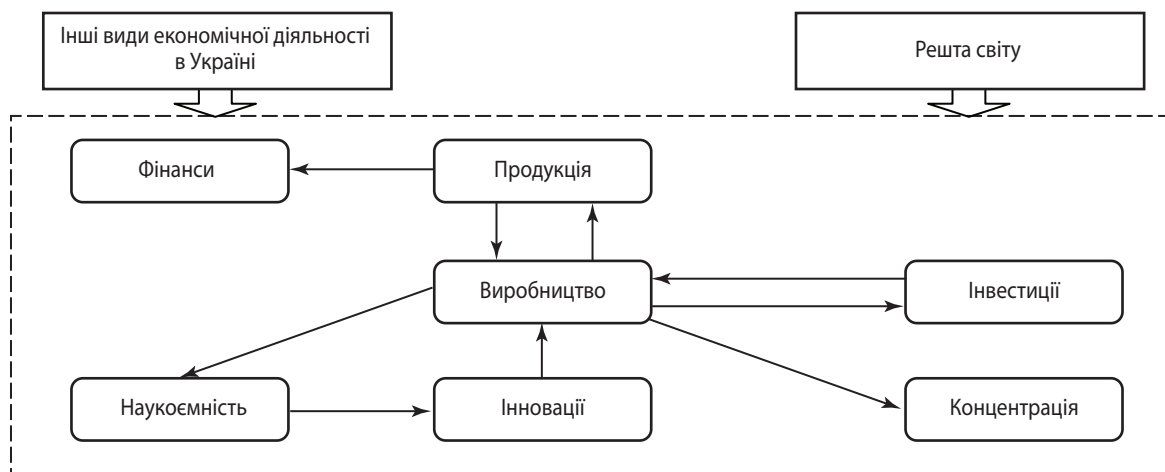


Рис. 1. Структура імітаційної моделі конкурентоспроможності металургійної галузі

Металургійну галузь виокремлено з економіки України як окремий вид економічної діяльності, таким чином, решта економіки описується екзогенними параметрами. Те саме стосується і зовнішньоекономічних відносин, які включено у модель через змінні експорту й імпорту. Розрахунок прогнозного показника конкурентоспроможності здійснюється за рівнянням:

$$\text{Конкурентоспроможність металургійної галузі} = (\text{Інвестиції} + \text{Інновації} + \text{Виробництво} + \text{Концентрація} + \text{Наукоємність} + \text{Продукція} + \text{Фінанси}) / 7.$$

Екзогенними змінними моделі, які пов'язані з рештою економіки країни, є ВВП, темп зростання ВВП, середньорічний курс гривні та кількість населення.

Сценарне моделювання широко застосовується для аналізу можливих варіантів розвитку за різних зовнішніх і внутрішніх умов, а також для вибору найбільш доцільних варіантів управління. Сценарне моделювання розвитку металургії здійснювалося на основі побудованої імітаційної моделі та включало розгляд сценаріїв: базового, песимістичного, оптимістичного, збільшення експорту високотехнологічної продукції.

Визначення параметрів у сценаріях ґрунтувалося на даних Міжнародного валютного фонду та Світового банку щодо темпів зміни ВВП України на найближчі роки, а також припущень консенсус-прогнозу Міністерства економічного розвитку і торгівлі та Бюджетної резолюції КМУ на 2017 р. щодо темпів зростання ВВП та курсу національної валюти. У базовому сценарії передбачається збереження усіх виявлених тенденцій, тому часові тренди не змінюються.

Сценарії збільшення експорту високотехнологічної продукції передбачали збільшення експорту одного з видів продукції (сортового або плоского прокату, трубної продукції) на 1 % щорічно починаючи з 2017 р. Темп зростання ВВП та середньорічний курс долара США у цих сценаріях залишаються на рівні середнього, базового сценарію.

Результати моделювання для усіх сценаріїв показані на рис. 2.

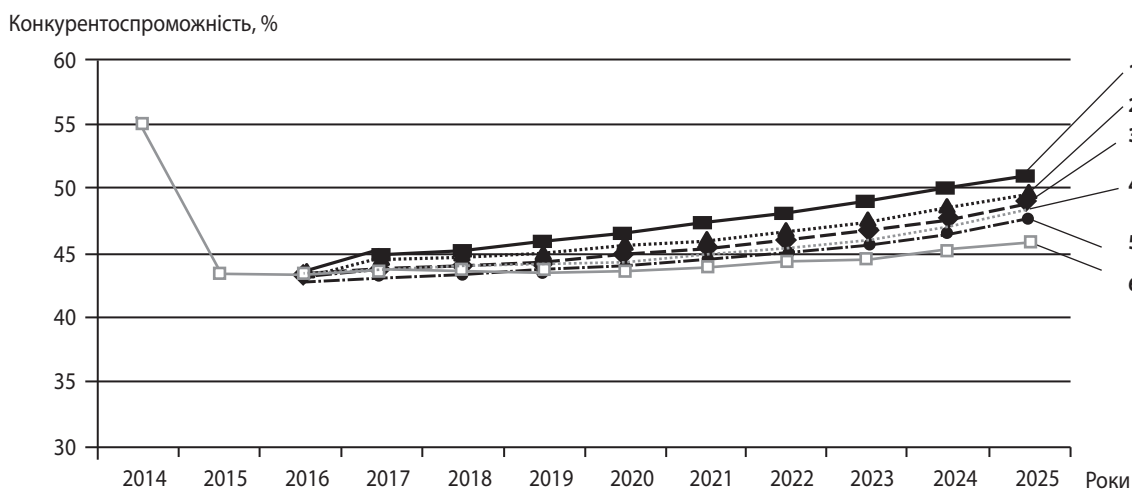


Рис. 2. Динаміка конкурентоспроможності металургійної галузі у різних сценаріях.

Сценарії: 1 – експорт плоского прокату; 2 – експорт сортового прокату; 3 – експорт трубної продукції; 4 – оптимістичний сценарій; 5 – базовий сценарій; 6 – песимістичний сценарій

Як видно з результатів імітації базового сценарію (рис. 2), при збереженні наявних тенденцій на світовому ринку, які призводять до скорочення експорту металопродукції з України, а також за умов посередніх темпів розвитку вітчизняної економіки, конкурентоспроможність металургійної галузі після стрімкого падіння у 2014–2015 рр. поступово може зростати. Але до кінця 2025 р. повне відновлення до рівня 2014 р. (останнього звітного року) у базовому сценарії не наступає.

За рівнем конкурентоспроможності продукції у базовому сценарії на кінець періоду моделювання спостерігається зниження на 7,6 % відносно 2014 р. Це зниження обумовлене. Перш за все, зниженням обсягу виробництва сталі на 1 особу на 173,2 кг. Крім того, експортоорієнтованість зростатиме на 5,7 %. Позитивними чинниками є зменшення частки імпорту у внутрішньому споживанні (до 15,5 %) та зростання прогресивності експорту (до 65,5 %). Але позитивні зрушення не компенсують критичного падіння виробництва.

За рівнем виробництва у базовому сценарії також спостерігається зниження конкурентоспроможності на 1,8 %. Причиною цього є невелике зменшення частки безперервного лиття (на 0,3 %) та збільшення ступеня зносу основних фондів на 4,6 % через недостатній рівень інвестування. Зростання частки виробництва сталі в електропечах (до 8,0 %) сприяє поступовому зростанню конкурентоспроможності виробництва починаючи з 2019 р.

Позитивні зрушення у базовому сценарії спостерігаються за такими складовими, як наукоємність (до 22,9 %), інновації (до 47,1 % порогових значень). Слід зазначити, що здебільшого це є наслідком припущень

щодо поступового відновлення вітчизняної економіки та припинення падіння ВВП країни. Крім того, збільшується інвестиційна компонента (до 65,1 % порогового значення), але цей позитивний момент спричинений стабілізацією майже на одному рівні обсягів інвестування та падінням обсягів реалізації. Тож позитивний ефект насправді не виникає.

За рівнем концентрації відбувається слабке погіршення на 6,1 %, оскільки показник концентрацій виробництва збільшується до 43,2 %. Значне погіршення відбувається за складовою «Фінанси», оскільки протягом усього модельованого періоду виробництво нерентабельне і його збитковість досягає -4,1 % через недостатній обсяг експорту високотехнологічної продукції.

Таким чином, у базовому сценарії тенденція до зниження конкурентоспроможності металургії може припинитися починаючи з 2018–2019 рр., але відновлення відбуватиметься дуже повільно.

У песимістичному сценарії загальні тенденції базового сценарію зберігаються, але присутні деякі відмінності. Так, загалом конкурентоспроможність металургійної галузі за низьких темпів відновлення економіки країни та високому курсі іноземної валюти після стрімкого зниження у 2014–2016 рр. також починає повільно зростати. Але наприкінці 2015 р. загальна оцінка конкурентоспроможності нижча на 9,4 %. Позитивні зрушення в інноваційно-інвестиційних складових порівняно з базовим сценарієм пояснюються також лише більшим зниженням обсягу реалізації продукції, який є нормуючим показником, а також повільним зростанням ВВП. Натомість ступінь зносу основних фондів зростатиме за умов песимістичного сценарію до 46,0 %. Значно збільшується рівень концентрації – до 53,5 %, що призводить до оцінки за цим критерієм лише 89,7 % проти 128,5 % у 2014 р. Збитковість виробництва також залишається негативною, на рівні -4,2 %.

Таким чином, песимістичний сценарій призводить до погіршення конкурентоспроможності металургійної галузі порівняно з базовим варіантом. За здійснення таких умов потрібні значні зусилля для виведення галузі з кризи.

Оптимістичний сценарій передбачає більш швидкі темпи відновлення економіки України та дуже повільне зростання курсу іноземної валюти. У цьому сценарії відбувається більш стрімке поліпшення конкурентоспроможності металургійної галузі порівняно з базовим сценарієм. Головною причиною такого поліпшення є значно менша концентрація виробництва, яка досягає лише 37,8 %, що майже збігається з рівнем 2014 р. (37,4 %). Проте негативними є відхилення оцінок конкурентоздатності за інноваційними й інвестиційною складовою. Невелике збільшення темпу зростання ВВП недостатнє для зростання обсягу виконаних науково-технічних робіт, яке зростає до 49,6 млн дол. США, але складає лише 0,67 % від обсягу реалізації продукції. Збитковість виробництва залишається значною, такою самою, як і у базовому сценарії -4,1 %. Решта складових конкурентоспроможності в оптимістичному сценарії не змінюється порівняно з базовим сценарієм, оскільки суттєвих змін у темпах зростання ВВП не передбачалося. Слід зазначити, що припинення зростання ВВП або подальше його зниження, зважаючи на зниження експорту продукції металургії з України, буде мати руйнівні наслідки для конкурентоспроможності металургійної галузі та її існування у цілому.

Для виявлення можливих точок зростання конкурентоспроможності металургії було розглянуто три сценарії, які передбачали збільшення обсягів експорту різних груп високотехнологічної продукції металургії. Вибір саме цих сценаріїв був обумовлений високою експортоорієнтованістю галузі та низькими темпами відновлення вітчизняної економіки навіть у оптимістичному сценарії. Аналіз структури причинно-наслідкових зв'язків дозволив припустити, що збільшення високотехнологічного експорту матиме декілька позитивних наслідків. Окрім збільшення власне обсягів виробництва металургійної продукції, також має підвищитися рівень конкурентоспроможності продукції та рентабельність виробництва.

Збільшення експорту окремих груп високотехнологічних товарів на 1 % щорічно у натуральному виразі дозволяє загальмувати зниження загального експорту металургійної галузі та підвищити обсяг виробництва. Більші темпи збільшення експорту наразі є малоімовірними через негативні прогнози на світовому ринку металопродукції.

У цілому всі сценарії збільшення експорту дозволяють досягти кращих результатів, ніж у базовому й оптимістичному сценаріях.

На рис. 3 показано динаміку високотехнологічного експорту металургійної галузі. Як видно з рисунку, збільшення обсягів експорту за однією позицією високотехнологічної продукції не призводить до зміни тенденції до зростання обсягів. Але дозволяє суттєво загальмувати зниження обсягів високотехнологічного експорту й експорту у цілому порівняно з базовим сценарієм.

Найкращим із побудованих сценаріїв виявився той, у якому передбачалося збільшення щороку на 1 % експорту плоского прокату. Це пояснюється найбільшою питомою вагою цієї групи продукції. За умов збільшення експорту плоского прокату обсяг високотехнологічного експорту збільшується на 13,6 % порівняно з базовим сценарієм і досягає у 2025 р. рівня 11,78 млн т, а обсяг загального експорту напівфабрикатів і готових металевих виробів – на 8,9 %. При цьому сценарії загальний обсяг експорту у 2015 р. становитиме 80,3 % від рівня 2014 р.

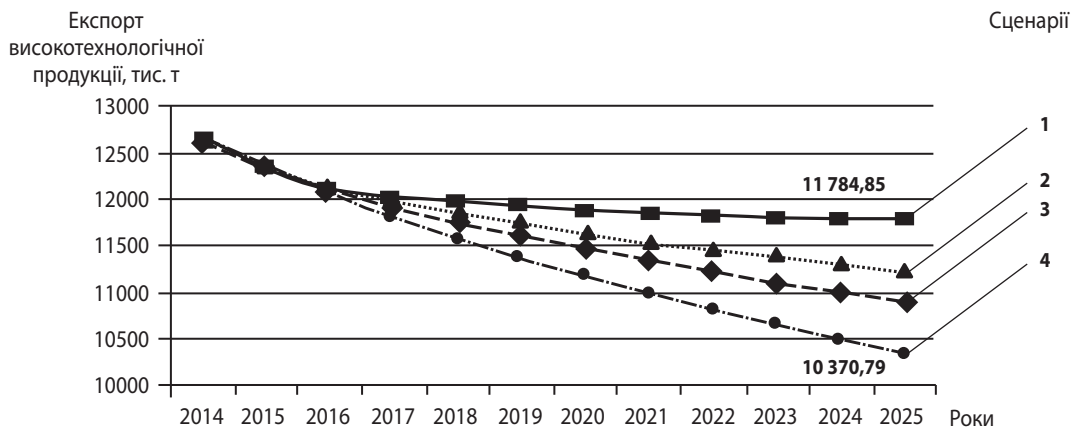


Рис. 3. Динаміка обсягів експорту високотехнологічної продукції металургії у різних сценаріях.
Сценарії: 1 – зростання експорту плоского прокату; 2 – зростання експорту сортового прокату;
3 – зростання експорту трубної продукції; 4 – базовий сценарій

Другим за перспективністю є сценарій збільшення експорту сортового прокату на 1 % щорічно. У такому сценарії обсяг високотехнологічного експорту збільшується на 8,5 % відносно базового сценарію і досягає к 2025 р. 11,24 млн т. Сумарний обсяг експорту металургійної продукції збільшується на 5,6 % відносно базового сценарію і складатиме 77,8 % рівня 2014 р.

Найменший ефект через незначну питому вагу в експорті забезпечує сценарій зростання експорту трубної продукції. Порівняно з базовим сценарієм високотехнологічний експорт збільшиться до 2025 р. на 5,2 % до рівня 10,91 млн т, а сумарний експорт – на 3,4 % і складатиме 76,2 % рівня 2014 р.

Таким чином, сценарії зростання експорту окремих видів високотехнологічної продукції забезпечують отримання безпосереднього ефекту для окремих компонент конкурентоспроможності за напрямком «Продукція». Наявні й додаткові позитивні ефекти, а саме збільшення експорту за окремими позиціями також підвищує рівень експортоорієнтованості металургії, хоча порівняно з базовим сценарієм вона на 1–2,5 % нижча.

Також знижується порівняно з базовим сценарієм та порівняно з рівнем 2014 р. частка імпорту у внутрішньому споживанні продукції – до 14,4 % у найкращому сценарії та 15,0 % – у найменш привабливому (порівняно з 17,47 % у 2014 р.).

У свою чергу, за складовою «Продукція» оцінка конкурентоспроможності металургії у сценаріях зростання експорту на 2,9–7,0 % вища, ніж у базовому сценарії. Різниця між оцінкою найкращого сценарію збільшення експорту плоского прокату та оцінкою 2014 р. становить лише 0,5 %.

За складовою «Виробництво» оцінки групи сценаріїв збільшення високотехнологічного експорту також вищі, ніж у базовому сценарії, завдяки збільшенню загального обсягу виробництва продукції. Невелике погіршення ступеня зносу основних фондів на 0,1 % порівняно з базовим сценарієм компенсується підвищенням питомої ваги безперервного лиття до 54,8 % у найкращому сценарії зростання експорту плоского прокату та до 54,2 % – у сценарії зростання експорту трубної продукції. Ці значення перевищують рівень 2014 р. на 0,7 та 0,1 % відповідно. Таким чином, за складовою «Виробництво» всі сценарії підвищення високотехнологічного експорту дозволяють отримати вищу, ніж у базовому сценарії, оцінку конкурентоспроможності на 0,2–0,4 %.

Найменший ефект сценарії зростання експорту справляють на складові наукоємності, інновацій та інвестицій. Оцінка конкурентоспроможності за рівень наукоємності погіршується, оскільки зростання експорту не призводить до суттєвого зростання ВВП, який визначає динаміку показників цього блоку. Проведений попередній аналіз взаємозв'язку темпів зростання ВВП та обсягів експорту металургії показав, що вплив експорту значно скорочується в останні роки. Хоча динаміка експорту металургії та ВВП є синхронною, але амплітуда коливань ВВП починаючи з 2009 р. значно більша, ніж коливань експорту. Тож зворотний зв'язок експорту металургійної галузі з ВВП у моделі не розглядався. Крім того, незважаючи на зростання експорту у натуральному виразі за окремими групами продукції, загальний обсяг експорту все одно знижується, отже, його динаміка не може справити позитивний ефект на динаміку ВВП. Погіршення порівняно з базовим сценарієм за складовою наукоємності складає 2,5 % у сценарії зростання експорту плоского прокату та 1,0 % – при зростанні експорту трубної продукції. Інноваційна складова залишається без змін.

Через збільшення обсягів виробництва сталі у натуральному виразі збільшуються потоки прямих іноземних інвестицій, але, відповідно, більшими темпами збільшується і обсяг реалізованої продукції, який визначає внутрішні інвестиції в основний капітал. Сукупний ефект призводить до зниження питомої ваги іноземних інвестицій до 21,5–21,7 % що на 0,2–0,4 % нижче рівня базового сценарію.

Збільшення інвестицій та обсягу реалізованої продукції призводить до підвищення рівня концентрації на 3,4–8,6 % у різних сценаріях. Показник концентрації виробництва у найкращому сценарії досягає 47,8 %. Але слід зазначити, що в цілому його динаміка позитивна, оскільки протягом усього періоду рівень концентрації зменшується в усіх сценаріях зростання експорту.

Збільшення обсягів високотехнологічного експорту має позитивний наслідок у складовій «Фінанси», хоча й не дозволяє досягти позитивної рентабельності. Виробництво залишається збитковим, але рівень збитковості значно менший, ніж у базовому сценарії. Так, в умовах найкращого сценарію зростання експорту плоского прокату збитковість становить 1,7 %, а при найменш привабливому сценарії зростання експорту трубної продукції – 3,2 %. Такий рівень збитковості спостерігався у ретроспективному періоді у 2012–2013 рр. У цілому динаміка цього показника позитивна, на відміну від базового, песимістичного й оптимістичного сценаріїв збитковість при зростанні високотехнологічного експорту зменшується.

Висновки. Таким чином, при збереженні наявних тенденцій у металургійній галузі та помірних умовах відновлення економіки країни конкурентоздатність металургійної галузі збільшуватиметься дуже повільно і протягом найближчого десятиліття не повернеться на докризовий рівень. Збільшення темпів зростання економіки країни та стабілізація національної валюти сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності металургії, але невеликою мірою.

Найбільш доцільним є розширення експорту високотехнологічної продукції, а саме плоского прокату, що дозволяє прискорити повернення конкурентоздатності металургійної галузі на докризовий рівень. Другим за доцільністю є розширення експорту сортового прокату, найменший ефект можна очікувати від збільшення експорту трубної продукції. Тож рішення щодо підвищення рівня конкурентоздатності металургії повинні бути спрямовані на розширення можливостей галузі для експорту всіх видів високотехнологічної металургійної продукції.

Література: 1. Усанов Д. И. Имитационная модель оценки производственных мощностей Аксуского завода ферросплавов. *Математическое и имитационное моделирование сложных систем*. 2010. С. 54–65. URL: <http://simulation.su/uploads/files/default/2010-usanov-1.pdf>. 2. Šnapka P., Mikušova M., Janovska K., Samolejova A. Simulation model of metallurgical production management. *Metalurgija*. 2013. Vol. 52, № 3. P. 429–431. 3. Holtzapple A., Bartlett J., Botz M. Life-of-mine process simulation from drill holes to net present value. URL: http://metsim.com/linked/drill_holes_to_npv.pdf. 4. Клебанов Б. И., Аксёнов К. А. Применение имитационного моделирования в системе управления качеством металлургической продукции. *Фундаментальные исследования*. 2015. № 9. С. 247–251. 5. Suk Hwan Chung, Young-Sam Kwon, Seong Jin Park, Randall M. German Modeling and Simulation of Press and Sinter Powder Metallurgy // ASM Handbook. 2010. Vol. 22B, Metals Process Simulation. P. 324–334. URL: http://www.asminternational.org/documents/10192/22533690/05281G_Sample_BuyNow.pdf/e07ecab5-6a51-42ee-b9c2-5d0703eff30d. 6. Zhao Qiuyue, Zhang Tingan, Lv Guozhi, Zhu Xiaofeng. Application of Process Simulation Software METSIM in Metallurgy. *Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science*. Vol. 10, № 8. URL: <http://www.iaesjournal.com/online/index.php/TELKOMNIKA/article/view/1660/0>. 7. Iasillo E., Rempel C., Holtzapple A. Development of accurate metal production forecasts for a heap leach project using METSIM® dynamic simulation and defensible column leach testing data. URL: http://metsim.com/linked/development_of_accurate_metal_production_forecasts_for_a_heap_leach_project_using_metsim_dynamic_simulation_and_defensible_column_leach_testing_data.pdf. 8. Ludwig A., Wu M., Kharicha A. Recent Developments and Future Perspectives in Simulation of Metallurgical Processes. *BHM Berg- und Hüttenmännische Monatshefte*. 2015. Vol. 160, № 10. P. 507–512. 9. Nikkhah Kh., Anderson C. Role of simulation software in design and operation of metallurgical plants: a case study. URL www.andritz.com. 10. Блинов Д. В., Аксенов К. А., Антонова А. С. Перспективы развития автоматизированных систем управления на металлургических предприятиях Уральского региона. *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 5. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=15186>. 11. Хаустова В. С. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2015. 384 с. 12. Прозона П. В. Патологические кризисные процессы в экономике Украины: монографія. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2014. 408 с. 13. Лычкина Н. Н. Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития. *Бизнес-информатика*. 2009. № 3 (09). С. 55–67.

References: 1. Usanov D. I. Imitatsionnaya model otsenki proizvodstvennyh moshchnostey Aksuskogo zavoda ferrosplavov. *Matematicheskoye i imitatsionnoye modelirovaniye slozhnykh sistem*. 2010. С. 54–65. URL: <http://simulation.su/uploads/files/default/2010-usanov-1.pdf>. 2. Šnapka P., Mikušova M., Janovska K., Samolejova A. Simulation model of metallurgical production management. *Metalurgija*. 2013. Vol. 52, No. 3. P. 429–431. 3. Holtzapple A., Bartlett J., Botz M. Life-of-mine process simulation from drill holes to net present value. URL: http://metsim.com/linked/drill_holes_to_npv.pdf. 4. Klebanov B. I., Aksenov K. A. *Primeneniye imitatsionnogo modelirovaniya v sisteme upravleniya kachestvom metallurgicheskoy produktsii* [The Use of Simulation in the System of Quality Control of Metallurgical Products]. *Fundamentalnyye issledovaniya*. 2015. No. 9. P. 247–251. 5. Suk Hwan Chung, Young-Sam Kwon, Seong Jin Park, Randall M. German Modeling and Simulation of Press and Sinter Powder Metallurgy // ASM Handbook. 2010. Vol. 22B, Metals Process Simulation. P. 324–334. URL: http://www.asminternational.org/documents/10192/22533690/05281G_Sample_BuyNow.pdf/e07ecab5-6a51-42ee-b9c2-5d0703eff30d. 6. Zhao Qiuyue, Zhang Tingan, Lv Guozhi, Zhu Xiaofeng. Application of Process Simulation Software METSIM in Metallurgy. *Indonesian Journal of Electri-*



cal Engineering and Computer Science. Vol. 10. No. 8. URL: <http://www.iaesjournal.com/online/index.php/TELKOMNIKA/article/view/1660/0>. **7.** Iasillo E., Rempel C., Holtzapple A. Development of accurate metal production forecasts for a heap leach project using METSIM® dynamic simulation and defensible column leach testing data. URL: http://metsim.com/linked/development_of_accurate_metal_production_forecasts_for_a_heap_leach_project_using_metsim_dynamic_simulation_and_defensible_column_leach_testing_data.pdf. **8.** Ludwig A., Wu M., Kharicha A. Recent Developments and Future Perspectives in Simulation of Metallurgical Processes. *BHM Berg- und Hüttenmännische Monatshefte*. 2015. Vol. 160, No. 10. P. 507–512. **9.** Nikkhal Kh., Anderson C. Role of simulation software in design and operation of metallurgical plants: a case study. URL www.andritz.com. **10.** Blinov D. V., Aksenov K. A., Antonova A. S. *Perspektivy razvitiya avtomatizirovannykh sistem upravleniya na metallurgicheskikh predpriyatiyakh Uralskogo regiona* [Prospects of Development of Automated Control Systems at the Metallurgical Enterprises of the Ural Region]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*. 2014. No. 5. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=15186>. **11.** Khaustova V. Ye. Promyslova polityka v Ukraini: formuvannia ta prohozuvannia: monohrafiia. Kharkiv: VD «INZhEK», 2015. 384 p. **12.** Pronoza P. V. *Patologicheskiye krizisnyye protsessy v ekonomike Ukrainy: monografiya*. Kharkov: ID «INZhEK», 2014. 408 p. **13.** Lychkina N. N. *Retrospektiva i perspektiva sistemnoy dinamiki* [Retrospect and Prospect of System Dynamics. The Analysis of The Dynamics Of Development]. *Analiz dinamiki razvitiya. Biznes-informatika*. 2009. No. 3 (09). P. 55–67.

Інформація про автора

Ялдин Ігор Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пров. Інженерний, 1а, м. Харків, 61166, Україна; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

Информация об авторе

Ялдин Игорь Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, г. Харьков, 61166, Украина; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

Information about the author

I. Yaldin — Ph.D. (Economics), Associate Professor, Doctoral Student, Research Centre for Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (1a Inzhenernyi Ln., 61166, Kharkiv, Ukraine; e-mail: ndc_ipr@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
01.09.2016 р.*